



Licenciatura en Negocios

Tarea: Búsqueda de Perfiles LinkedIn

Alumna: Joana Monserrat Rivera

Materia: Gestión del talento

Profesor: Diego Espinosa Pinto

Contactar

www.linkedin.com/in/daniela-rochas (LinkedIn)

Aptitudes principales

Flujo de efectivo

Contabilidad financiera

Finanzas

Alejandra Rocha

Analista de Finanzas

Ciudad de México, México

Experiencia

Alsea

Coordinador de planificación financiera

marzo de 2024 - Present (2 meses)

Ciudad de México, México

MURANO

Analista financiero

junio de 2023 - marzo de 2024 (10 meses)

Quierocasa®

Analista financiero

abril de 2020 - junio de 2023 (3 años 3 meses)

Ciudad de México, México

AlphaCredit

Encargado de Presupuestos

noviembre de 2018 - abril de 2020 (1 año 6 meses)

Ciudad de México, México

- Logré disminuir el tiempo de cierre mensual en las 6 empresas (Productos financieros) a mi cargo.
- Desarrollé e implementé la migración de la parte de presupuesto (gastos reales) en la plataforma de la empresa, para que las 22 direcciones lo pudieran ver en tiempo real.
- Encargada de la proyección del presupuesto anual con el director general en finanzas para las direcciones

Robert Bosch Tool Corporation NA

Analista de cuentas por cobrar

febrero de 2016 - enero de 2018 (2 años)

Ciudad de México, México

- Mejoré la organización del archivo de clientes, depurando y ordenando todos los expedientes por rubros: activos e inactivos, apoyándome en archivos de Excel y Word.
- Implementación de bitácoras para un mejoramiento de la información.

- Alcancé una mejora en la comunicación con las personas de mi área para obtener resultados y mejoras en los procesos.
- Trabajamos en equipo para aumentar del 60% al 80% de clientes no vencidos para el cierre de Diciembre 2017.
- Logré conciliar una cuenta Key Account (Best Buy), implementando un archivo físico para mantener el registro de las facturas próximas a vencer y las ingresadas a su portal, obteniendo un cobro con un atraso de más de 120 días.
- Implemente el envío de estados de cuenta con semáforos de pago para los clientes con facturas vencidas o próximas a vencer, con un resultado exitoso.

Actividades Principales:

Manejo de cartera con más de 400 clientes en crédito en los que desatan: Best Buy, Liverpool, Amazon, Home Depot, Soriana.

Negociación con los clientes.

Integración de Expedientes

Análisis financiero (Razones financieras) y de riesgo para el alta de nuevos clientes

Educación

Universidad Anáhuac México

Maestría, Finanzas Corporativas y Bursátiles · (enero de 2022)

Contactar

www.linkedin.com/in/javier-de-hoyos-operations-director
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Inteligencia empresarial
Dirección de equipos
Operaciones de fabricación

Languages

Español (Native or Bilingual)
Ingles (Native or Bilingual)
portugues (Professional Working)

Certifications

Coaching for Engagement
Supplier Reputational LATAM
Certified Auditor Training
Transactional Lean-Six Sigma
Six Sigma Green Belt

Honors-Awards

Growth Award 2009
Top Talent
Top Talent

Publications

Posiciones clave en cadena de suministro
Empresas
Listados Técnicos

Javier De Hoyos

Gerente de Planta | Director de Cadena de Suministro | Compras Globales | Ofrezco mejorar rentabilidad a través de mejorar tu productividad, desarrollando una cultura organizacional enfocada en mejora continua

Monterrey, Nuevo León, México

Extracto

Ofrezco entregar sustentabilidad y rentabilidad a la cadena total de valor de la organización y garantizo mejorar productividad y eficiencia, mejorar los niveles de servicio a clientes, internos y finales, optimizar niveles de inventario y desarrollar una cultura operacional esbelta por medio de reducción en defectos dentro de los procesos de valor agregado, análisis de volúmenes adecuados de inventario y programación de la demanda en base a un enfoque al SIOP donde, Manufactura, Operaciones, Compras, Planeación y Ventas trabajen en conjunto para determinar los niveles de staff adecuados y la capacidad requerida permitiendo capitalizar ventas, márgenes y rentabilidad total de la organización

Experiencia

NORMA Group
Gerente de Planta Senior
julio de 2023 - Present (10 meses)
Monterrey, Nuevo León, México

Johnson Controls
Gerente de Planta Senior
noviembre de 2021 - marzo de 2023 (1 año 5 meses)
Apodaca, Nuevo León, México

Reportando a: Director Ejecutivo de Operaciones de Chillers
10 Reportes directos: Gerente de Operaciones, Gerente de Compras, Gerente de Planeación, Gerente de Mejora Continua, Gerente de Manufactura, Gerente de ingeniería, Gerente de Mantenimiento, Gerente de Calidad, Gerente de EHS y Gerente de RRHH

Responsable de administrar la operación de la planta y las actividades apegadas al Sistema de Manufactura de Johnson Controls. Asegurar la cultura de manufactura esbelta dentro de la operación

Asistir a Dirección y Vice Presidencia a establecer los objetivos estratégicos de largo plazo y por ende el despliegue de los indicadores que permitan asegurar el logro de las metas, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales

Gestión de recursos humanos: El gerente de planta debe contratar, capacitar, supervisar y motivar al personal de la planta, fomentando un ambiente de trabajo seguro y colaborativo

Principales logros proyectos e implementaciones

- 62% de incremento de la capacidad total a través de: la ejecución responsable de Capital de inversión (U\$8.7M), mejora en productividad en 43% y reducción en defectos de manufactura en 45% por medio de un seguimiento puntual al plan de producción, desarrollo de sistemas andón que permitieron mejorar el soporte en piso de producción en tiempo real y la revisión de ODS´ con un programa de entrenamiento cíclico que permitió a los operadores dominar sus procesos productivos
- Reducción del 11% en costo de conversión, a través de proyectos KAIZEN que impactaron en mejor utilización de las materias primas. Mejor tiempo de ciclo en surtiendo a piso de producción por parte de almacen y ejección de sistema de escalamiento a nivel celda de producción
- Todo eso traduciéndose en un incremento de 35% en ventas, con 42% mas de chillers fabricados durante el periodo de un año

Desarrollo de competencia de trabajo en equipo, gestión de proyectos y Hoshin Kanri

Farmacias del Ahorro - EXHIMAS

Gerente General

julio de 2019 - agosto de 2022 (3 años 2 meses)

Aguascalientes, México

Reportando a: Director Ejecutivo de Nuevos Proyectos

Con 6 reportes directos: 2 Gerentes de Planta, Gerente de Compras, Gerente Comercial, Gerente Financiero y Gerente de RRHH. 235 indirectos.

Responsable de 3 plantas de manufactura (2 Metal mecánicas y 1 de tableros de MDF). Proporcionando medio para garantizar la creación y ejecución de una estrategia que permita a la empresa crecer de manera orgánica y sustentable. Desarrollando KPI´s claros, retadores y alcanzables por área funcional, que permitiera introducir una cultura de manufactura

esbelta, que fuera el pilar de la organización. Tomado la capacitación y el desarrollo del capital humano como parte estructural del crecimiento de la empresa. Permitiendo crecer la participación de mercado y cartera de clientes satisfechos de manera acelerada y rentable

Principales logros proyectos e implementaciones.

- Coordinar con oficinas corporativas una reestructura al 100% de la empresa, que soportara la visión de la nueva empresa
 - 11% de EBITDA durante el primer año de gestión (Quiebre técnica al arranque de operaciones)
 - 115% de incremento de productividad en, con una total redistribución del lay out de las tres plantas, que permitiera mejora de flujos, reduciendo tiempos de ciclo, optimizando labor y máquinas
 - Generación de la Gobernanza de la organización, desde los procesos operativos, hasta los procesos contables y fiscales, cumpliendo con las normativas de ISO 9001:2015 por la parte operativa, y cumpliendo a cabalidad con las responsabilidades contables y fiscales de la organización
 - 12 nuevos clientes, desarrollo nuevos canales en 3 nichos de mercado diferentes, permitiendo diversificar cartera y reducir riesgo mercado
- Competencias desarrolladas en el puesto: Administración financiera, habilidades directivas, manufactura esbelta

Ambe Engineering LLC

Consultor Independiente (Cadena de Suministro & Operaciones)
noviembre de 2015 - noviembre de 2021 (6 años 1 mes)

Aguascalientes y alrededores, México

Firma de Consultoría en Operaciones y Servicios en sitio, con base en Michigan, con enfoque en la industria de Manufactura y Automotriz

- Mejora de Rentabilidad a través de reducción de costos relacionados a la manufactura, mediante implementación de prácticas Lean, mejorando problemas de calidad y de garantías
- Apoyo a nuevos programas de manufactura de clientes, mejorando comunicación entre las áreas involucradas a todos los niveles. Involucrando de manera temprana la herramienta de administración de proyectos
- Mejora del desempeño total de la cadena de suministro, intercambiando mejores prácticas de operaciones tipo Benchmark

BAJO ALFOMBRAS Y AISLANTES TEXTILES

3 años 6 meses

Miembro del Consejo de Administración
febrero de 2016 - julio de 2019 (3 años 6 meses)
Aguascalientes, México

Gerente General
febrero de 2016 - junio de 2019 (3 años 5 meses)
Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a Comité Directivo; 4 Reportes directos & 10 Indirectos;
Responsabilidad de P&L completa

- Responsable de la estrategia, estructura, presupuesto, recursos humanos, desempeño financiero y métricos de operación (Establecidos a través de metodología de sesión estratégica)
- Desarrollo y puesta en marcha de proyecto de manufactura de bajo alfombras, desde concepción de proyecto hasta instalación, validación y liberación de maquinaria para producción masiva
- Optimización de Capital de Trabajo y Gasto Operativo a través de la gestión diaria de la actividad de la empresa
- Asegurar cumplimiento de métricos de Seguridad, Calidad, Servicio y Costos de la organización para garantizar la satisfacción de los clientes
- Implementación del Sistema de Gestión de Calidad desde el día 1. A través de ir desarrollando procesos y procedimientos apegados a la norma ISO 9001:2015

- Puesta en marcha de la empresa con apego a tiempos y presupuestos. Generando a los accionistas e inversionistas un ahorro del 22% con respecto al costo total de la inversión
- Desarrollo de redundancia dentro de la cadena de suministro de materia prima, asegurando las mejores condiciones con proveedores nacionales y extranjeros
- Validación y liberación del laboratorio de pruebas (flamabilidad, tensión y humedad), así como implementación de los protocolos de prueba que las diferentes industrias requieren para certificar sus materias primas
- Implementación del proceso de costeo en base a consumos reales de materiales, overhead fijos y variables del negocio, identificando todos los gastos de la organización
- Lanzamiento de 3 proyectos de venta con 2 de los principales TIER1 de la industria automotriz. Asegurando plataformas por 5 años que permitirán llenar un turno a márgenes superiores a los establecidos por la organización.

Donaldson

5 años 3 meses

Director Global de Compras

julio de 2014 - noviembre de 2015 (1 año 5 meses)

Bloomington, MN

Reportando a Dirección Global de Cadena de Suministro; 4 Reportes directos & 32 Indirectos; Responsabilidad GLOBAL

- Garantizar la compra global de materia prima por un monto de \$550MM USD.
- Desarrollar e implementar procesos sustentables para el manejo de la base de proveedores (1800 en total), al mismo tiempo desarrollar y mejorar el desempeño de los proveedores existentes
- Guiar a las diferentes Vice Presidencias de la empresa, en compras de futuros de materias primas y compra de inventarios, para tomar ventaja de las fluctuaciones de mercados de las diferentes materias primas requeridas para manufactura
- Liderar 5 áreas: Gerencia de Compras, Gerencia de Desarrollo Avanzado de Producto (incluir a los proveedores en el diseño de nuevos productos), Gerencia de Cumplimiento de Normas de Materiales (Reach, RoHS, California Prop 65, Conflict Minerals), Gerencia Global de Media filtrante y Gerencia de Sistemas de Compras
- Homologar procesos de compras como Presidente Global del Centro de Excelencia (CoE)

- Reducción de Costos -\$11.8MM USD durante FY15, a través de negociaciones directas (PPV)

- Reducción por cambios de ingeniería -\$9.2MM USD durante FY15 (Validados por OEM's)

- Entregas en tiempo > 95% de proveedores a plantas, por parte de proveedores estratégicos

- Calidad de Proveedores PPM's <50, mediante monitoreo de indicadores e iniciativas Lean

- Estrategia de consolidación de proveedores de 54% a 78% del gasto con proveedores estratégicos

- Implementación de la estrategia global de reducción de riesgo

- Se evitaron incrementos de \$8.7MM USD a través de compra de futuros

Director de Cadena de Suministro Latino América

marzo de 2012 - junio de 2014 (2 años 4 meses)

Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a VP de América Latina; 7 Reportes Directos & 135 Indirectos;
Responsabilidad regional

- Responsable de 7 áreas, enfocadas en atender las necesidades de cadena de suministro de la región. Compras Corporativas, Comercio Internacional, Planeación de Inventarios de los CEDIS, Operación de los CEDIS, Logística In-bound y Out-bound, Servicio al Cliente y Subcontracting)
- Mejorar las capacidades de distribución en LATAM, apoyando el crecimiento en ventas y márgenes
- Traducir los procesos de operación de cadena de suministro a una mejor rentabilidad del negocio
- Soportar los planes de ventas y márgenes a través de inventarios adecuados y estrategias de distribución
- Garantizar la compra global de materia prima e indirectos por un monto de \$110MM USD.
- Responsabilidad de OPEX y CAPEX de los 4 CEDIS de la región
- Gerenciar 2 Líneas de ensamble y 1 de Subensamble operadas dentro de los CEDIS bajo los conceptos de Lean Manufacturing

- Vueltas de Inventario (ITO's) @ promedio 9.27 durante FY12, 13 & 14.
Potenciando la rentabilidad, a través de un adecuado manejo y programación de los inventarios (Líder de S&OP para LATAM)

- Nivel de servicio > 98% (27 países, +100,000 SKU's & 2800 clientes) y Satisfacción de clientes >97%

- Implementación y puesta en marcha de 3 CEDIS en Latinoamérica, desarrollando con ello, entidades legales (Chile, Perú y Colombia), permitiendo presencia local, mejorando nuestra penetración de mercado, a la vez de reduciendo tiempos de entrega (45 días promedio a 48 horas). 2 nuevos talleres de manufactura externa (Chile y Colombia) incrementando en +23% el margen de utilidad dentro de esas entidades

- Reducción 15% costos logísticos, mediante entendimiento de capacidades, cubicaje y optimización de rutas

- Reducción de 5% YoY al costo de materia prima (PPV)

Gerente Corporativo de Compras Latinoamérica
septiembre de 2010 - marzo de 2012 (1 año 7 meses)

Aguascalientes y alrededores, México

Reportando a Director de Cadena de Suministro LATAM; 13 Reportes directos; Responsabilidad Regional.

- Definir la estrategia de compras, para manejar \$90 Millones USD entre materia prima y compras indirectas, para 3 centros de manufactura en Latinoamérica
- Establecer acuerdos de largo plazo con los proveedores, minimizando riesgo y a la vez soportando los planes de crecimiento de la región (crecimiento en ventas de \$125MM USD to \$250 para FY15)
- Reforzar, a través de la gestión de proveedores, los 4 pilares de manufactura (Seguridad, Calidad, Servicio y costo)

- Reducción de costos -\$1.51MM en negociaciones directas durante FY'11
- Entregas a tiempo > 94% a las plantas de manufactura por parte de proveedores
- Calidad de Proveedores PPM's <50, mediante monitoreo de indicadores e iniciativas Lean
- Apoyar plan de crecimiento de la región de 26% durante FY'11 con un incremento en margen neto de 0.6 pts. Trabajando mano a mano con ventas y operaciones, mejorando prácticas de S&OP, mejorando vueltas de inventario, reduciendo PPM's y promoviendo la cultura de reducción de costos

GE

5 años 3 meses

Gerente de Operaciones Comerciales

septiembre de 2007 - septiembre de 2010 (3 años 1 mes)

Monterrey y alrededores, México

Reportando a GM de Operaciones Comerciales; 12 Reportes directos;

Responsabilidad de 3 plantas

- Liderar la interacción ente la fuerza global de ventas y la operación de las plantas de manufactura, con enfoque a la entrega de los objetivos en ventas y márgenes planteados por el liderazgo de la organización, a través de la optimización del plan de manufactura (plan maestro de manufactura), e incremento en márgenes, negociando tiempos de entrega y coordinar expedición de órdenes y cambios de ingeniería
- Incrementar rentabilidad a través del correcto y eficiente gerenciamiento del proceso de S&OP, con el fin de cumplir con las metas de producción y de ventas.
- Cotizar a clientes 3 líneas de manufactura (Paneles de Control, Centros de Control de Motores y LIS)

- Mejora en ventas de \$24 Millones de USD en 2007 a \$35 para el 2010 (crecimiento +45%)
- Mejora de Márgenes de 18% a 23% en todo el portafolio de productos
- Acreedor al premio de “crecimiento en ventas” del 2009 de la división

Lider de Compras de Materia Prima

marzo de 2006 - septiembre de 2007 (1 año 7 meses)

Monterrey y alrededores, México

Comprador Estratégico Planta Saltillo

julio de 2005 - marzo de 2006 (9 meses)

LGPhilips Displays

Experto en Negociaciones

2003 - 2005 (2 años)

Gómez Palacio y alrededores, México

General de Solubles

Gerente de Ventas Internacionales

2001 - 2003 (2 años)

Educación

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey /
ITESM

Master of Business Administration (MBA), Business Strategy · (2007 - 2009)

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey /
ITESM

International Trade, Marketing · (1994 - 1998)

Contactar

www.linkedin.com/in/alberto-vazquez-966610a9 (LinkedIn)

Aptitudes principales

Inglés

Microsoft Excel

Comunicación

Alberto Vazquez

Jefe RH en Sigma Alimentos

Guadalajara, Jalisco, México

Experiencia

Sigma Alimentos

Jefe RH

julio de 2014 - Present (9 años 10 meses)

Educación

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Psicología · (2010 - 2014)