

**2020-2022 Universidad Tecnológica Latinoamericana**  
Maestría en Ingeniería ambiental

**2013 Certificación en Sistemas de Adelgazamiento (LEAN)**  
Instituto Johson & Johnson, Miami Florida.

**2010-2011 Universidad Panamericana**  
Especialidad en Dirección de Operaciones

**2007-2009 Tecnológico de Monterrey**  
Maestría en Administración Financiera

**2002-2003 Escuela Superior de Ingeniería y Arquitectura. IPN**  
Especialidad en Procesos Operativos-Vías Terrestres

**1997-2002 Escuela Superior de Ingeniería y Arquitectura. IPN**  
Ingeniería Civil Ced.Prof: 6814204

**MELIOR [www.melior.mx](http://www.melior.mx) (CMM SA DE CV, RFC: 141212 FA7)**  
**Fundación y Dirección (2014 a la fecha)**

Gestión y apoyo en la asesoría para empresas que requieren de soporte, planeación y logística, en el mejoramiento de sus procesos.

Trabajamos 4 pilares en las empresas:

- 1.- Fortalecimiento de los equipos, identificando las competencias de los líderes para poder conformar un equipo o consejo para la toma de decisiones.
- 2.- Alineamiento de las instalaciones con la metodología de las 5Ss, los espacios deben estar limpios, ordenados y señalizados para que la operación fluya correctamente.
- 3.- Creación y desarrollo de todos los procesos, manuales, instructivos y formatos necesarios, para dejar documentada la operación.
- 4.- Mejora y evaluación continua, por medio de la identificación de KPIs, auditorías, o cualquier sistema de medición que permita dar un balance general de la empresa.

- Laboratorio Medico Polanco, giro: salud.
- Legendary Gaming Group, giro: casinos.
- Hospital María José Roma, giro: salud.
- Fashion Clean, giro: productos para higiene.
- Fium Mensajería, giro: transportación.
- SantaCachucha, giro: producción de gorras.
- El Palmar, giro: producción de uniformes.
- IQ Uniforms, giro: producción de uniformes.
- Prezenza, giro: producción de camisas.
- Onoma Publicidad, giro: servicios de publicidad.
- Deprisa, giro: servicio de estacionamientos.
- Tecnoparque, giro: complejo industrial.

**Hospital María José Roma**  
**Dirección General Adjunta (Junio 2012 a Junio 2014)**

- Fortalecimiento del equipo Directivo y puestos estratégicos
- Plan de retención e incentivos para puestos médicos y de enfermería
- Mapeo de procesos rectores y de soporte
- Planeación estratégica alineada a la certificación del Consejo de Salubridad General

**Comercializadora Internacional Duharo**  
**Dirección de Desarrollo de Negocios (Enero 2011 a Mayo 2012)**



- Fortalecimiento del equipo de ventas, la imagen y diseño mercadológico de la empresa.
- Plan comercial de licitaciones, ventas gobierno y ventas privado (CFE, PEMEX, BANRURAL, SSP, ISSEMYM)
- Plan de relaciones públicas para el fortalecimiento de la relación con la comunidad médica, a través de boletines, conferencias y cursos.
- Análisis del comportamiento de ventas-clientes de 2010, para definir fortalezas y oportunidades.

#### **Laboratorio Medico Polanco**

##### **Dirección de Operaciones (Octubre 2009 a Diciembre 2010)**

###### Personal:

- Análisis operativo de las unidades de negocio, en base a indicadores de ventas, rentabilidad, rotación, quejas y servicio.
- Definición de plantillas y organigramas, completando los equipos de trabajo.
- Re definición de los perfiles de puestos, implementación y capacitación.
- Capacitación para perfil multifuncional (ETM – recepcionista).
- Definición e implementación de ETM guía.
- Desarrollo de incentivos: empleado del mes, Día de la Familia, Plan de incentivos en base a ventas, Reconocimiento por festividad (Día del Medico, Día del TR).
- Plan de Carrera, en el rubro de cursos y Congresos.

###### Equipos e Infraestructura:

- Remodelación de sucursales, mantenimiento mayor en instalaciones eléctricas, hidrosanitarias y arquitectónicas.
- Tablero de control para medir impacto de falla total o parcial de equipos de imagen.
- Instalación QFlow o administrador de filas en las 6 sucursales más grandes.
- Análisis de Capacidad instalada, reubicando a los equipos de mejores condiciones en las sucursales de mayor volumen.

##### **Sub Dirección de Desarrollo de Negocios (Octubre 2007 – Septiembre 2009)**

- Reestructura de organigrama, simplificando y adelgazando puestos y funciones.
- Fortalecimiento del equipo de ventas, cambiando al 50% de los representantes de empresas y médicos.
- Periodo con más licitaciones ganadas en la historia de LMP (SSP, BANCARIA INDUSTRIAL, BANRURAL, DIF, PEMEX, CFE)
- Fortalecimiento de la relación de LMP con la comunidad médica, a través de boletines, conferencias y cursos.
- Cobertura histórica a empresas en el interior de la Republica, a través de convenios con Hospitales y Laboratorios.
- Periodo con más eventos realizados en el Territorio Nacional.
- Creación del Remolque LMP, diseño único en el mercado que permitió facilitar los eventos del área comercial.

##### **Sub Dirección de Proyectos Especiales (Octubre 2006 – Septiembre 2007)**

- Reestructura de organigrama, simplificando y adelgazando puestos y funciones.
- Planes de control y supervisión, en obra, áreas de mantenimiento, servicios corporativos y mensajería.
- Inclusión de servicios externos, a través de outsourcing en las áreas de mantenimiento e intendencia.
- Apertura de sucursales, con nueva metodología de presupuesto y logística.
- Creación del área de Responsabilidad Social: se logra el reconocimiento a LMP con La Bandera de la Paz, por representante de la ONU, integración de LMP al Pacto Mundial.
- Reforestación anual, campaña de donación por parte de empleados a comunidades en desastre, Campaña Cobijemos México.
- Premio a la franquicia con mayor Responsabilidad Social 2007 y 2009.
- Cambio del área de Patología Clínica, llevando toda la planeación y logística.

### **Gerente de Sucursal, Unidad Montevideo (Mayo 2005 – Septiembre 2006)**

- Reestructura de la plantilla, cambiando al 30% del personal.
- Implementación de sistema de medición, debido a que no existía call center, ampliando la atención de pacientes por teléfono para agendar, confirmar y transmitir promociones.
- Datos históricos en pacientes e ingresos, logrando estar al frente de todas las sucursales.
- Plan de retención a pacientes frecuentes, a través de servicio personalizado.

### **PEMEX REFINERIA**

#### **Gerente de Mantenimiento de Ductos (Agosto 2003 – Diciembre 2004)**

- Soporte a la Sub Dirección de Control y mantenimiento de Ductos.
- Supervisión de obra, con empresas externas, a través de programas de planeación.
- Mapeo de Procesos para identificar fallas y desperdicios.
- Implementación de Sistema de Medición y Control.
- Control de tablero de control, con análisis de indicadores.

#### **Logros Académicos:**

Colegio Amado Nervo: Mejor Promedio de Generación, Escudo de Oro "Amado Nervo".

Escuela Superior de Ingeniería y Arquitectura: Mejor Promedio de Generación, Reconocimiento a la Excelencia.

#### **Diplomados:**

Coach Internacional

Sistemas de Gestión en Calidad Total, IPN.

Sistema LEAN, Johnson & Johnson, Miami Florida.

#### **Cursos generados, documentados e impartidos:**

1.- Coaching ejecutivo a nivel gerencial y dirección, en competencias:

- Liderazgo
- Inteligencia Emocional
- Comunicación efectiva
- Manejo de conflictos
- Enfoque a procesos
- Planeación estratégica

2.- Capacitación en servicio y atención a clientes

3.- Empoderamiento y autoestima

4.- Metodologías para integración de equipos

5.- Metodologías para creación de sistema de gestión de calidad

6.- Método de sistemas Lean o de adelgazamiento

7.- Método 5Ss, aplicado a espacios de oficina e inventarios

8.- Metodología del Caso, basado en el análisis de casos de éxito y fracaso en empresas mexicanas y del mundo.