GABRIELA ROMERO ESQUER

Luis Basurto Guzman # 308, Nogales, Sonora 84025 | (H) 3144560 | (C) 6313345571 | gabrarome@gmail.com

resumen profesional

Director de proyectos con competencia tecnológica y conocimientos de todo el proceso de gestión de proyectos, desde la concepción hasta la finalización. Sobresale en el reclutamiento y la adquisición de talentos, así como en la mejora y la reestructuración de procesos. Galardonado director de ventas con experiencia en la venta internacional y sólidas capacidades de negociación. Experimentado gestor de carteras con excelentes aptitudes de gestión de clientes y proyectos. Orientado a la acción con gran capacidad para comunicarse de forma eficaz con público del sector tecnológico, ejecutivo y empresarial. Experimentado gestor de carteras con excelentes aptitudes de gestión de clientes y proyectos. Orientado a la acción con gran capacidad para comunicarse de forma eficaz con público del sector tecnológico, ejecutivo y empresarial.

historial laboral

Asistente de Recursos Humanos

Feb 2012 - Abr 2016

Chamberlain Group

Nogales, AZ

- Inicié el despliegue de una nueva solución de software empresarial para informar de las ventas.
- Me asocié con éxito con clientes internacionales para producir ventas de alto impacto en la organización.
- Fortalecí el negocio de la empresa dirigiendo la aplicación de programas para recursos humanos.
- Formé, orienté y supervisé a la plantilla para garantizar la correcta adopción del programa de reclutamiento de recursos humanos.
- Apliqué programas innovadores para aumentar la fidelidad del cliente y reducir la rotación.
- Desarrollé y apliqué nuevas políticas en cuanto a contratación de personas.
- Superé los objetivos de la empresa con la disminución de rotación de personal.
- Contraté e impartí formación a más de 100 trabajadores.
- Incrementé los beneficios en un 60 % en un año mediante la reestructuración de la línea de negocio.

Ingerinero "B" Manufactura

Ene 2010 - Mar 2012

Continental Automotive Nogales, S.A. De C.V.

Nogales, Son.

formación

Ingeniero en Gestión Empresarial: Administración

2002

Instituto Tecnológico de Nogales

Nogales, Son., México

diplomas

- Asociación Profesional de Gestores de Proyectos
- Resolución creativa de problemas

aptitudes

- Gestión de cuentas de clientes
- Excelente comunicación interpersonal
- Líder eficaz
- Desarrollo de presupuestos
- Desarrollo/formación de personal
- Programación de personal
- Gestión de proyectos
- Desarrollo de productos
- Solución de conflictos
- Gestión de proyectos
- Cumplimiento de plazos
- Gestión de los recursos humanos
- Persona organizada
- Actitud de servicio al cliente
- Excelente comunicación interpersonal
- Gestión de cuentas de clientes

éxitos profesionales

- Desarrollo de negocio:
encabecé la adquisición de dos empresas competidoras. Establecí y gestioné a diario relaciones de colaboración. Desarrollé una nueva estrategia de márketing con la que se logró incrementar la base de clientes en un 23 %.
- Dotación de personal
He trabajado directamente con el departamento de Recursos Humanos para agilizar los procesos de contratación e integración.
- Márketing
Implementé estrategias de marketing que consiguieron un crecimiento del 60% de la base de clientes.
- Supervisión
He supervisado al equipo de ventas para controlar la actividad de ventas y la consecución de los objetivos.

información adicional

- "La excepcional orientación hacia el cliente de Juan ha llevado a nuestra sucursal bancaria a superar a otros competidores y a rebasar los objetivos de beneficio anuales." Enrique Adánez, director financiero de un banco.