Juan Carlos Mendez

jcmendezb62@gmail.com ◆ +52 (81) 2372-3987 ◆ www.linkedin.com/in/jcmendezb62

Experimentado Director & Analista de Datos de Negocio

Especializado en Producción o Manufactura Industrial, Manejo de Inventarios tanto en la Industria como en el Comercio, Mantenimiento de Maquinaria Industrial y Ventas a Nivel Nacional. Profesional experimentado con más de 30 años de experiencia en múltiples industrias. Hábil en identificar desafíos comerciales e implementar soluciones efectivas a través de metodologías y conocimientos empresariales integrales. Competente en mejorar rápidamente los ingresos y las ganancias a través de enfoques colaborativos, logrando constantemente una mejora mínima del 30%.

Experto en análisis de datos avanzado, experto en descubrir oportunidades de negocio ocultas dentro de grandes conjuntos de datos. Experiencia en el uso de Microsoft Excel, incluido MS Power Query / Power Pivot y el manejo de bases de datos que comprenden más de un millón de registros. Además, competente en el uso de Power BI para crear paneles de indicadores completos para la comprensión de los datos. Facilitar el desarrollo profesional de colegas dentro de un entorno de capacitación óptimo, elaborando materiales de capacitación y ejercicios enriquecidos con conocimientos adquiridos a partir de experiencias laborales prácticas.

Roce internacional en metodologías avanzadas de gestión con la participación en comités científicos internacionales como IFAC (Federación Internacional de Automatización y Control) y el Comité ISO TC 184 SC 5 (Interoperabilidad, Integración y Arquitecturas para Sistemas Empresariales y Aplicaciones de Automatización).

COMPETENCIAS PRINCIPALES

Producción o Manufactura Industrial ◆ Gestión de Inventarios en Industria y Comercio ◆ Gestión del Mantenimiento de Maquinaria Industrial ◆ Desarrollo de Ventas a Nivel Nacional ◆ Solucionador de Problemas ◆ Analista de Negocios ◆ Análisis de Procesos ◆ Mejora de ingresos y ganancias ◆ Análisis avanzado de datos ◆ Procesamiento de Datos u Entrenador de Negocios ◆ Estratégico Planificación ◆ MS Excel / Power Query/ Power Pivot / Power BI ◆ Gestión de Recursos ◆ Gestión de RRHH ◆ Comunicación u Orientada al Servicio al Cliente ◆ Arquitectura y Metodología Empresarial ◆ Flujo de Procesos con BPMN

EXPERIENCIAS Y LOGROS

Polímeros Ópticos de México, Monterrey, NL, MX **2018 – 2022**

Director Comercial

- Analizar datos sin procesar utilizando herramientas de MS Excel como Power Query, Power Pivot y Power BI para identificar oportunidades de mercado para aumentar los volúmenes de ventas y las unidades vendidas.
- Crear promociones de ventas estratégicas que incluyan descuentos, ofertas de productos gratuitos por volumen y combinaciones de marcas.
- Supervisar a los gerentes y profesionales de ventas, fomentando un ambiente propicio para el crecimiento de las ventas a través de una comunicación efectiva, capacitación continua y mejora de habilidades.
- Establecer un programa estratégico de incentivos de ventas destinado a impulsar el rendimiento de productos específicos destinados a aumentar las ventas,
- Logramos un aumento del 60 % en las ventas generales en cinco años; A pesar de la pandemia, en 2020 las ventas se redujeron solo un 5%.

AdN Procesos Empresariales, Monterrey, NL, MX **1994 – 2007 & 2009 – 2017 & 2023 – Actual**

CEO y Socio Fundador

- Desarrollar e implementar planes estratégicos comerciales para impulsar el crecimiento empresarial,
- Capacitar a los consultores y al personal del cliente en mejores habilidades de gestión,
- Utilizar diversas metodologías para proyectos de consultoría, asegurando un ROI superior al 400%.
- Concluir con éxito numerosos proyectos intersectoriales o ampliar servicios de consultoría adicionales al 60% de nuestros clientes.
- Integrar metodologías avanzadas de gestión y tecnologías de la información para mejorar el servicio al cliente.

GOCASA Desarrollo de Casas, Monterrey, NL, MX **2008 – 2009**

Director de Construcción

- Supervisar y autorizar presupuestos para áreas designadas, como complejos, casas individuales y gastos de contratistas.
- Mejorar la capacidad de producción en un 35% mediante iniciativas de reestructuración y la contratación de contratistas cualificados.
- Planificar e implementar el desarrollo de 2.500 viviendas, abarcando tanto la fase de urbanización como la de vivienda,

- Mejorar la visibilidad del progreso de la construcción al seguir de cerca la etapa de desarrollo, las asignaciones presupuestarias y el estado de finalización de cada casa.

London Consulting Group, Monterrey, NL, MX **1992 – 1994**
Director de Análisis para México, América Central, y Colombia

- Logré una tasa de éxito del 90% en la obtención de nuevos negocios al comprender los requisitos comerciales, diseñar estrategias y delinear estudios esenciales para el equipo de consultoría.
- Cultivé relaciones con los clientes alineando estrategias con sus objetivos comerciales, empleando prácticas operativas y definiendo responsabilidades claras.
- Elevé las ventas de proyectos de USD 400.000,00 a USD 1.200.000,00 por proyecto, entregando ventas que cumplieron con las necesidades y expectativas del cliente.
- Llevar a cabo sesiones de capacitación para todo el personal de LCG, enfocándose en perfeccionar las técnicas de análisis, mejorar las habilidades de presentación y perfeccionar la gestión de las relaciones con los clientes.

Institute of Management Resources, Ciudad de México, MX **1988 – 1994**
Jefe de Análisis para México

- Apoyar al analista presentador para comprender las necesidades del cliente e impulsar las ventas del proyecto.
- Definir los requisitos del estudio alineados con la estrategia de análisis.
- Analizar aspectos de la empresa: recursos humanos, software y hardware.
- Supervisar y capacitar a consultores, supervisar estudios y presentar hallazgos a la alta dirección.

EDUCACION

I.T.E.S.M. Campus Monterrey, MX **1983 – 1988**
Grado de Ingeniero
Especialidad en Industria y Sistemas Suaves

I.T.E.S.M. Universidad Virtual, MX **1999 – 2008**
Maestro en Ciencias
Especialidad en Productividad y Calidad
Tesis: "Metodología para evaluar el nivel de madurez de modelo de Arquitectura Empresarial implementado"

Idiomas
Español (Nativo)
Inglés Americano

- Conversación (Avanzado), Lectura (Avanzado), and Escritura (Bueno)

CERTIFICACIONES

Red CONOCER, dependencia de la Secretaría de Educación de México, es el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales. Se dedica a certificar y estandarizar las habilidades y competencias esenciales para diversos roles laborales en todas las industrias de México. Certificaciones recibidas:

EC0076	Evaluación de la competencia de los candidatos en base a Estándares de Competencia.
EC0089	Planificación del control de inventario de productos.
EC0217.01	Impartición de cursos de formación de capital humano de forma presencial grupal.
EC0301	Diseño de cursos de formación de capital humano de forma grupal presencial, sus instrumentos de evaluación y manuales de cursos.
EC0305	Prestación de servicio al cliente.
EC0366	Desarrollo de cursos de formación online.
EC0518	Venta especializada de productos y servicios.
EC1283	Coordinación de la administración de almacén y logística en los sectores industrial, empresarial, almacén y cadena de suministro de los centros de distribución de mercancías.