

EXPEDIENTE DE PERSONAL

NOMBRE: JOSE LUIS MORALES
REGISTRO: 432929-5
REGION: NORTE
PUESTO: JEFE DISTRITAL DE VENTAS
DISTRITO: VALLE MOROLEON
FECHA DE INGRESO A LA COMPAÑÍA: 07-04-1995
ANTIGÜEDAD EN EL PUESTO: 01-12-1996

FECHA DE NACIMIENTO: 20 DE ABRIL DE 1959

ESTADO CIVIL: CASADO 12 AÑOS

HIJOS: 3 HIJOS (Mujer: 9 AÑOS, Hombre: 7 AÑOS y Mujer: 6 MESES)

OCUPACION ESPOSA: HOGAR

DOMICILIO: MURILLO VIDAL 126 ALTOS FRACC EL ENSUEÑO. CP. 025100, Cd.

VALLE BUENAVENTURA

TELEFONO: 3178296

ESCOLARIDAD: ING INDUSTRIAL-UNNE (Universidad Nacional del Noreste)

ESTUDIOS ANTERIORES: PREPARATORIA - PREPARATORIA REGIONAL

SECUNDARIA-COLEGIO MILITAR DEL NORESTE

PRIMARIA-COLEGIO MILITAR DEL NORESTE

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Toda su experiencia ha sido en ventas. **Primer empleo** en *Compañía Comercializadora Internacional*, subdivisión de Cómputo y Seguridad Industrial. **Puestos:** Vendedor (3 años), jefe de ventas de zona (2 años) y jefe de ventas regional (2 años). **Rango de supervisión:** 3 estados, 15 jefes de venta de zona, 45 vendedores. **Motivo de separación:** desarrollo profesional y económico. **Principales logros:** 1er lugar nacional en ventas por dos años consecutivos, recuperación de cartera de cobranza en un 65% respecto a la posición de esta durante su primer año como jefe de ventas regional; incremento en la cartera de clientes en un 253% (aproximadamente 65 clientes en promedio por cada estado).

Siguiente empleo: *Compañía la Cafetalera del Sureste S.A. de C.V.* **Puestos:** jefe regional de ventas del sureste (2 años), jefe regional de ventas del centro (3 años), jefe regional de ventas occidente-centro (3 años).

Trayectoria dentro de la compañía: ingresó el 07/04/1995 como ejecutivo de ventas, pasando por un periodo de entrenamiento de 6 meses en todas las áreas de ventas de la compañía (regiones, distritos y zonas), todo el proceso administrativo, así como los procesos de producción, almacenamiento, distribución, ventas y cobranza de la compañía.

Pasó 6 meses como ejecutivo de promoción regional, zona norte, 1 año 2 meses como supervisor regional de ventas, y desde el 01 de diciembre de 1996 se desempeña en su puesto actual.

LOGROS Y RESULTADOS

En puestos anteriores ha sido calificado como *excelente*. Obtuvo dos promociones desde su ingreso a la compañía antes del tiempo planeado.

En su puesto actual hasta el momento ha sido calificado como Excelente. Sus principales logros son:

- Incremento en la cartera de clientes en 12%.
- Logró la autorización para la apertura de tres nuevas rutas, sustentando su necesidad con base en estudios de mercado efectuados por él mismo, bajo su iniciativa personal y sin ninguna supervisión del área de mercadotecnia.
- Recuperación de mercado, incrementando en un 38% el desplazamiento de producto en las zonas perdidas de Moroleón.

Las auditorias de mercado que se le han practicado indican que su área tiene 91% de saturación, índice superior al de otras áreas.

RELACIONES INTERPERSONALES

Clientes

Las relaciones con los clientes de su área son meramente comerciales. Sin llegar a socializar demasiado con ellos cumple con los requisitos de atención y servicio esperados. Su trato es directo y da soluciones inmediatas, los clientes están acostumbrados a su estilo de alta orientación a resultados.

Jefes

Es solemne y respetuoso en la relación con sus superiores inmediatos, especialmente cuando se encuentra en reuniones de grupo. Es prudente en sus intervenciones y cuando no está de acuerdo con algo prefiere comentarlo después en privado con su jefe inmediato.

Es renuente para aceptar hacer algo en lo que no está de acuerdo o plenamente convencido. Se requiere de mucha persuasión e influencia por parte de la autoridad jerárquica para convencerlo de experimentar nuevas formas de hacer las cosas. Es cuestionador y tenaz, llegando a ser terco en algunas ocasiones, aunque jamás le ha faltado al respeto a un superior y en general respeta las jerarquías y acata órdenes e instrucciones sin mayor problema.

Compañeros

No socializa mucho con sus compañeros de trabajo, a excepción de otro jefe de ventas con el cual ha tenido gran amistad desde antes de ingresar a la compañía. Con el resto mantiene solo el nivel de interacción mínimo necesario para desempeñar su trabajo.

Subordinados

Los ejecutivos de ventas lo quieren, respetan y admiran por su entrega al trabajo, pero a la vez le temen porque pareciera solo importarles en la vida los resultados de trabajo. Los supervisores de ventas lo respetan y le temen.

Con los ejecutivos de ventas ha desarrollado una relación mucho más estrecha, ya que forma parte del equipo de futbol de salón, para el cual es un ídolo, ya que además de jugar

bien le gusta participar en las trifulcas o conatos de "bronca" que de vez en cuando se presentan y eso les gusta.

En el trabajo no permite indisciplina y en varias ocasiones ha llamado la atención en forma enérgica a alguno de los ejecutivos en presencia del grupo, llegando incluso a ridiculizarlos como en la ocasión en que bajó a un vendedor de su unidad de reparto y lo obligó a darse un baño y rasurarse antes de salir a ruta porque según él olía mal y daba mal aspecto.

Con los supervisores convive poco. En su relación de trabajo es muy enérgico y exigente, fija metas muy altas y demanda el máximo esfuerzo a cada uno de ellos. Les impone un ritmo de trabajo tal que es necesario dedicar horas extras para cumplir con las metas. Reconoce públicamente un buen trabajo y es generoso en la admiración de la compensación para su gente; de hecho, en la última revisión de sueldos, sus supervisores fueron los que mejores aumentos lograron.

PERFILES DE COMPORTAMIENTO

Los resultados que arrojan las diferentes herramientas que se le han aplicado, describen a José Luis como una persona con un alto empuje e iniciativa y orientado a resultados. Es una persona muy competitiva y tratará siempre de esforzarse por ser el mejor. Es un luchador incansable con alta energía. Es ordenado, estructurado y se exige a sí mismo y a los demás una disciplina casi militar para alcanzar los objetivos que se propone. Su estilo de liderazgo tiende a ser autoritario. Le gusta el cambio, los retos, las cosas nuevas y lo motiva el trabajo libre de controles y reportes.

PASATIEMPOS Y DIVERSIONES

El tiempo libre lo dedica principalmente a la familia. Es hogareño y mantiene una familia muy unida. Le gusta estar en buena forma física, acostumbra a trotar, jugar fútbol y ocasionalmente acude al gimnasio a golpear la perilla y recordar viejos tiempos cuando fue campeón de guantes de oro.