

Pedro Osvaldo Ahumada Martínez

PERFIL

Licenciado en Comercio internacional con sólida experiencia en el ámbito comercial, logístico, aduanero, gestión pública, desarrollo social y turístico, así como en la implementación de programas de servicio y retención de clientes para obtener resultados financieros superiores. Probada habilidad de liderazgo y responsabilidad al momento de afrontar una problemática. Facilidad para generar relaciones a largo plazo con personas y efectivo en trabajo en equipo con una actitud proactiva con un alto nivel de compromiso.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Regional del Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa (CODESIN)
Noviembre 2012 a la fecha



Responsable operativo del Comité en la elaboración y promoción de acciones, estrategias, proyectos y política pública enfocados a atraer y retener inversiones y talento, incrementar el PIB per cápita regional y la competitividad del Estado de Sinaloa a través de:

- Gestión y seguimiento de proyectos regionales dentro del Esquema de Desarrollo que impulsa CODESIN en el Estado de Sinaloa, el cual está integrado por 4 pilares estratégicos (Bioeconomía, Economía Digital, Logística y Turismo); así como el apoyo a proyectos de: salud, educación, sustentabilidad ambiental, sistema de derecho, gobiernos locales y planeación urbana.

Proyectos y acciones relevantes:

- **TURISMO:** “Proyecto Integral de Desarrollo Turístico Sustentable Isla El Maviri”: consistió en la elaboración de plan de priorización de proyectos y acciones para promover eco turísticamente la isla (elaboración de plan, realización de proyectos, permisos ambientales, gestión de recurso, formación de patronato ciudadano (IAP) y seguimiento en la ejecución de los proyectos y etapas posteriores).
- **GOBIERNOS LOCALES:** “Sistema de Evaluación y Desempeño Municipal de Sinaloa”: Gestión y seguimiento de sistema que busca la implementación de evaluación y desempeño municipal a través la medición de indicadores para evaluación de desempeño en el municipio y hacer comparaciones entre ellos. (2014-2015-2016)
- **TURISMO/SISTEMA DE DERECHO:** “Retirado del warning impuesto por el Consulado de Estados Unidos para Los Mochis y el Puerto de Topolobampo”, así como participación activa en la atracción y atención de cruceros al Puerto de Topolobampo.
- **LOGÍSTICA:** “Realización del 1er Foro Internacional Logístico y Energético con la participación de actores gubernamentales y no gubernamentales de primer nivel” (2015)
- **BIOECONOMÍA:** “Formalización y seguimiento a los Clústeres Acuícola y Ganadero del Estado de Sinaloa”: Estrategia de articulación de actores de los principales sectores productivos del Norte de Sinaloa.

Ejecutivo Promotor Zona Norte
Febrero a octubre de 2012



Promotor responsable de la identificación y seguimiento de proyectos en los municipios del norte de Sinaloa (Ahome, El Fuerte, Choix) con inversionistas locales, regionales y/o Internacionales, esto, mediante el acercamiento con el sector empresarial, la única finalidad es conocer sus necesidades y oportunidades de inversión para vincular, gestionar, apoyar, y coadyuvar con las distintos organismos e instituciones Federales, Estatales y Municipales con el firme objetivo de lograr acceder a fondos disponibles ante estas instancias.

- Estrecha relación con los empresarios para lograr así una relación de confianza a largo plazo.
- Lograr que la Zona Norte sea altamente competitivo en la atracción de diversas inversiones con diversos proyectos en la región.

Supervisor de Servicio a Clientes para otros Freight Forwarders (Cisco)
Octubre a febrero de 2011



Responsable del proyecto de exportación para el proyecto Jabil/Cisco, comprendía toda la mercancía de exportación que manejan los diferentes Freight Forwarders, así como planeación estratégica para ejecución de la logística en tiempo y forma.

Responsable de recepción, revisión, interpretación y creación de los avisos de exportación para los diferentes Freight Forwarders, esto con la finalidad de reducir tiempos y mejorar la cadena de abastecimiento a la exportación para el proyecto.

Representante de atención a Clientes e Inhouse en Flextronics

Inhouse Flextronics (Expeditors)

Abril a septiembre de 2010

Responsable en la recepción, revisión, captura, envío de facturas y cuadre de pedimento de las operaciones de importación terrestre, aérea y marítima para el despacho aduanero.

- Servicio personalizado al cliente para la obtención de objetivos trazados por Flextronics.
- Consolidación como principal proveedor logístico del cliente

**Brokerage Customer service (Management trainee).**

Expeditors International de México

Diciembre de 2008- abril de 2010

Manejo y coordinación de embarques por liberar ante aduana con la responsabilidad de darle seguimiento con los procesos aduaneros, coordinación de tiempos de entrega, manejo de cuentas estratégicas, realización de reportes de retención de clientes. Encargado de recepción, revisión, elaboración de pedimentos, cuadre y glose de los mismos como proceso necesario para llevar a cabo un desaduanamiento.

- Incremento del volumen de embarques por cliente.
- Retención de clientes por medio de reportes especializados.

**Representante de exportación de aduanera y trámite**

United Parcel Service UPS

Mayo de 2008 a diciembre de 2008

Atención a Clientes, elaboración de remesas, pedimentos y tramitación aduanera para su despacho.

- Implementación de planes para el crecimiento y retención de clientes, así como la búsqueda de clientes potenciales.
- Trámites dentro de aduana para liberar la mercancía ante fiscales.
- Elaboración de previos dentro de aduana.

**Coordinador de Marca (Publicidad, Promoción y Capacitación)**

Samsung Mobile

Diciembre de 2007 a mayo 2008

Desarrollo de marca por medio de publicidad, promoción y capacitación tanto a centros de atención a clientes y puntos de venta, realización de reportes de venta, proyección de ventas, manejo de productos para la consolidación de la empresa.

- Implementación de planes estratégicos para desarrollo y conocimiento de la marca.
- Capacitación y promoción de productos a los Centros de Atención a Clientes.
- Incremento de volumen de ventas.

FORMACION ACADÉMICA

Licenciado en Comercio Internacional del Instituto de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) 2003- 2008 (titulado).

HABILIDADES

- Ingles Avanzado (Vancouver, Canadá) 2003-2004.
- Liderazgo comprobado en la implementación de procesos y mejoras continuas.
- Conocimiento de los procesos y programas aduanales y logísticos de importación y exportación. (SP2K, CASAWIN, MAS, ZOE)
- Microsoft Windows XP, Office (Power Point, Excel, Word) aplicaciones en internet.
- Conocimiento y habilidades para cerrar Negociaciones Comerciales (Ganar-Ganar).

INTERESES PERSONALES

- Interés en retos y objetivos bajo presión.
- Toma de decisiones a niveles gerenciales con la búsqueda de beneficios financieros superiores para la empresa. 8.5

CONFERENCIAS IMPARTIDAS:

Universidad Tec Milenio: "Perspectivas de Desarrollo Económico para la Región Norte de Sinaloa" en 2015.

Universidad Tecnológica de Los Mochis: "CODESIN y su rol en el Impulso del Proyecto de Desarrollo Económico de Largo Plazo"

UAS/ UANEGLos Mochis: "Proyectos Turísticos para la Zona Norte de Sinaloa impulsados por CODESIN"