CURRICULUM VITAE

DATOS GENERALES:

JESÁN SÁNCHEZ ANGULO

OBJETIVOS:

PROFESIONAL: Colaborar responsablemente en el desarrollo del Estado de Sinaloa a través del desempeño proactivo de mis funciones para cumplir con los objetivos y metas de la organización oportunamente en base a resultados.

PERSONAL: Ofrecer un servicio de calidad orientado al aprendizaje y desarrollo de mis conocimientos y habilidades hasta lograr el bienestar familiar, empresarial y social.

ESTUDIOS PROFESIONAL:

- 2009 - 2011 Posgrado**:** Universidad de Occidente- Campus Culiacán.
Grado: **Maestría en Comercio Exterior. (Proceso de Liberación)**
- 1997 - 2001 Profesional: Universidad de Occidente- Campus Culiacán.
Grado: **Licenciatura en Mercadotecnia.**

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Jul. 2014-Actual CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / CENTER FOR INVESTMENT AND TRADE SINALOA (CIT SINALOA)
Coordinador de Inversión Extranjera.
Actividades que realizo: Atracción de inversiones hacia el Estado de Sinaloa, Identificación y Prospección de empresas nacionales y extranjeras con proyectos de expansión o crecimiento para venderles a Sinaloa como su mejor opción para detonar inversión directa, coinversión y/o transferencias tecnológicas en nuestro Estado.

Nov. 2013-Jun. 2014 CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / CENTER FOR INVESTMENT AND TRADE SINALOA (CIT SINALOA)
Director de BioNegocios y Energías Renovables.
Actividades realizadas: Atracción de inversiones hacia el Estado de Sinaloa correspondiente al sector Biotecnologías y Energías Renovables, Identificación y Prospección de empresas nacionales y extranjeras. Detección de fondos de apoyo para el desarrollo de proyectos de inversión.

Jun. 2013- Oct. 2013 CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / CENTER FOR INVESTMENT AND TRADE SINALOA (CIT SINALOA)
Ejecutivo Regional Zona Centro.
Actividades realizadas: Atracción de inversiones hacia el Estado de Sinaloa correspondiente a todos los sectores productivos de Sinaloa, Coordinación entre el CIT y Codesin Zona Centro en el desarrollo de proyectos de inversión, Prospección de empresas con proyectos de expansión o crecimiento.

Oct. 2011- May. 2013 CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / CENTER FOR INVESTMENT AND TRADE SINALOA (CIT SINALOA)

Ejecutivo BioNegocios y Energías Renovables.

Actividades realizadas: Atracción de inversiones hacia el Estado de Sinaloa correspondiente al sector Biotecnologías y Energías Renovables, Identificación y Prospectación de empresas enfocados al desarrollo de proyectos de inversión.

Abril 2011- Sept. 2011 CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO, DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR.

Coordinador de Proyectos de Comercio Exterior.

Actividades realizadas: Coordinación de los sectores exportadores Agropecuario y Pesca, desarrollo de encuentros de trabajo con empresarios exportadores sinaloenses, clasificación de los sectores productivos exportadores sinaloenses, elaboración de la balanza comercial del Estado de Sinaloa, desarrollo de reportes especializados de las exportaciones e importaciones en el Estado de Sinaloa, integración de fichas técnicas sectoriales de Sinaloa, organización de misiones comerciales directas e inversas, vinculación con dependencias federales y organismos internacionales para el desarrollo de proyectos y oportunidades de negocios. (IE SINGAPUR, PROMÉXICO, ASERCA-SAGARPA, CONAPESCA, SENASICA).

Nov. 2007- Mar. 2011 CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA (CODESIN) / CENTER FOR INVESTMENT AND TRADE SINALOA (CIT SINALOA)

Ejecutivo Senior Desarrollo de Oferta Exportable y Comercialización.

Actividades realizadas: Ejecutivo de las principales compañías exportadoras sinaloenses del sector proteína(Res, Pollo, Puerco, Pescados y Mariscos), desarrollo de proyectos de negocios enfocados a la exportación, identificación de potenciales oportunidades de negocios para las compañías sinaloenses, desarrollo integral de proyectos comerciales enfocados a la exportación, participación en ferias internacionales, organización de misiones comerciales directas e inversas, elaboración y coordinación agenda-encuentros de negocios entre productores y compradores, consultoría a empresas en proceso de desarrollo comercial, gestionar apoyos enfocados a la comercialización con programas municipales, estatales y federales, facilitar relación entre dependencias gubernamentales que intervienen en el proceso de exportación de productos y/o servicios.(SE,PROMÉXICO,SENASICA,ASERCA,COFEPRIS).

Oct. 2006- Sept. 2007 RASTROS Y FRIGORIFICOS DE CULIACAN, S.A. de C.V.

Gerencia Comercial.

Actividades realizadas: Desarrollo el área comercial (venta de carne y subproductos de res), responsable de la prospectación de clientes y recuperación de cartera, manejo de personal del área comercial, administración y supervisión de punto de venta, creador de la marca comercial (FAMIKARNE), negociación con proveedores en base a necesidades del área, negociaciones con clientes y gestión de alta como proveedores en cadenas de autoservicios y comercializadores mayoristas, elaboración de reportes e indicadores de ventas, monitoreo de competencia, control de inventarios, tramites gubernamentales, resguardo de bienes y recursos de la compañía, etc.

Mar. 2005- Oct. 2006 GRUPO JR (PESQUERA JR, S.A. de C.V.)

Gerencia Comercial Zona Norte.

Actividades realizadas: Coordinación y administración de los recursos de la compañía, dicha empresa era distribuidora de las marcas Alpura (leches, yoghurt, cremas, etc.) y Criotec (Refrigeración Comercial /enfriadores, vitrinas, congeladores, basculas, etc.); dentro de la división Alpura un servidor era responsable de las ventas, reclutamiento-contratación de personal, pago, promotoria, supervisión, tramite de permiso para introducción de leche al Estado de Sinaloa, distribución, pedidos-surtido, degustación y promoción, etc./ dentro de la división Criotec un servidor estuvo encargado de las ventas, personal, prospectación clientes, entregas, garantías, sala de Exhibición(local) de equipos de refrigeración entre otros, etc.

Ago.2001 - Oct. 2004 SUKARNE, S.A. de C.V.
Coordinación General de Mercadotecnia.

Actividades realizadas: Administración de presupuesto del departamento de mercadotecnia a nivel nacional, revisión de auxiliares de gastos contables. Adquisición y administración de material promocional así como su distribución en los puntos de venta a nivel nacional, programación de pagos y negociaciones con proveedores, planeación en medios (Prensa, Radio, TV, etc.). Coordinación y participación en ferias y exposiciones comerciales (ANTAD, Expo Wal-Mart, Expo Gigante, Expo COMER, Expo Agro, Fiestas del sol -MXCL, Expo Obregón, Expo Abastos, GANAC, etc.). Programación y organización de visitas guiadas a clientes y público en general, aplicación y supervisión de estrategias enfocadas al área comercial, Promover, Impulsar, Resguardar y Posicionar la marca comercial SuKarne. *Participación en el VI-2003 y VII-2004 Actualización en las Estrategias Comerciales.

CONOCIMIENTOS GENERALES:

*Idiomas: Español (Nativa) e Inglés (95%).
*Informáticos: Microsoft Office(Alto), Corel Draw(Medio), COMFAR(Básico), Etc.

CAPACITACIONES:

- *Computer Model for Feasibility and Reporting* (*COMFAR*). ONUDI. 2009.
- Participación en Diplomado “Empresas Integradoras” (Universidad Valle de México / Secretaría de Economía) 2006.
- Participación en Seminario “El servicio al cliente: Una estrategia para la empresa” (Universidad de Occidente) 2002.
- Certificación PROMODE- Programa De capacitación y modernización empresarial- (Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Sinaloa y Secretaría de Economía) 2001.