

Francisco Antonio Cortés Cerda

Celular: 812 567 3756

Correo electrónico: facorcer@hotmail.com

Educación

MMT - Maestría en Mercadotecnia	EGADE Business School (2006 - 2010)
MBA - Maestría en Administración	UANL Posgrado FACPYA (1991 - 1996)
LSCA – Lic. en Sist. Comput. Administ.	ITESM Campus Monterrey (1984 - 1988) con mención honorífica

Experiencia en Docencia

Escuela	Grado	Area	Materia	Inicio	Termino
UANL	Profesional	Tecnología de Información	Gestión e Implementación de bases de datos	2019	Actual
			Modelo de datos	2019	Actual
ITESM	Profesional	Negocios	Modelos Cuantitativos y de Optimización	2019	Actual
			Análisis para la toma de decisiones	2019	Actual
UVM	Posgrado	Mercadotecnia	Pensamiento Estadístico	2018	2018
			Inteligencia de Mercados	2018	2018
			Investigación cualitativa de mercados	2018	2018
			Marketing Estratégico	2016	2018
UANL	Posgrado	Tecnología de Información	Estrategia de Distribución	2016	2018
			Gestión y Alineación de Tecnologías de	2004	2007
			Metodologías de Desarrollo de Sistemas	2004	2007
			Planeación de Informática	1999	2003
			Control de Proyectos de Sistemas	1999	2003
UR	Profesional	Tecnología de Información	Metodologías de Desarrollo de Sistemas	1999	2000

Principales logros:

Participación como sinodal en más de 20 exámenes de grado a nivel maestría.
Evaluaciones sobresalientes >95, constantes durante el tiempo como catedrático.

Áreas de experiencia

Educación – Docencia	> 10 Años	Desarrollo de Sistemas Comerciales	> 10 Años
Comercial / Mercadotecnia / Inv de mercados - Servicio al cliente / CRM	> 10 Años	Administración de Proyectos de Sistemas	> 10 Años
Diseño e Implementación de ERP-SAP-CRM	5 Años	Desarrollo Internet y apps móviles	> 10 años
Marketing Digital	3 Años	Uso de metodologías de desarrollo	> 10 años
Inteligencia de Negocios	3 Años	Administración de Call Center	8 años

Experiencia Profesional

MOVIT SOLUTION GROUP

Director de Innovación

Servicios de Tecnología de Información

(2016 - Actual)

Principales responsabilidades:

Responsable de la plataforma en Analítica Avanzada, para la ejecución de algoritmos de Machine Learning, con capacidad en Big Data, generando soluciones para toma de decisiones inteligentes.

Responsable de la fábrica de sistemas en inteligencia de negocios, enfocado al desarrollo de sitios web y aplicaciones móviles.

Principales logros:

Desarrollo de una plataforma digital, enfocada a resolver casos de negocio a las empresas en diferentes industrias.

Múltiples desarrollos de software hecho a la medida para resolver necesidades de sistemas a varias empresas.

EL HORIZONTE MULTIMEDIA SA DE CV

Editorial (Empresa del Grupo Avalanz)

Director de Sistemas-Internet, Mercadotecnia y Call Center

(2013 - 2016)

Principales responsabilidades:

Responsable del área de Tecnología de Información y desarrollo de los sitios en Internet y apps móviles.

Responsable de Medios Publicitarios, Promociones y Publicidad Digital. Responsable de operar el Call Center.

Principales logros:

Integración de CONTENIDO MULTIMEDIA en el periódico utilizando tecnología web y móviles. Creación de los sitios elhorizonte.mx, lookmonterrey.com, así como las apps móviles, logrando un crecimiento del 50% en visitas y usuarios únicos. Creación del Call Center para atención a 60,000 suscriptores, clientes y lectores, por teléfono, correos, internet y redes sociales. Incremento en 20% de ingreso en publicidad digital, a través de propuestas de marketing digital. Crecimiento del share of mind de la marca a través de promociones y medios publicitarios.

PRO ORGANICO SA DE CV**Alimentos (Comercializador) (Monterrey, México)
(2011 - 2013)****Director Comercial**Principales responsabilidades:

Responsable de la operación de ventas y marketing de la empresa. Desarrollo de estrategias comerciales enfocado al canal moderno. Desarrollo de estrategias de generación de marca. Desarrollo e implementación de procesos comerciales, distribución y producción. Elaboración y ejecución del plan del portafolio de productos en base a la demanda comercial. Desarrollo del sistema Comercial de la empresa. Responsable de la exportación de productos hacia USA y Canadá.

Principales logros:

Crecimiento del 50% en la venta al negociar nuevos portafolios de productos con las cadenas comerciales. Disminución del costo de las entregas en 30%, al optimizar la logística y transporte. Reducción del costo de exportación en 12%, al tomar la administración de las aduanas y la logística de entrega en el exterior.

CERVECERÍA CUAUHTÉMOC-MOCTEZUMA - HEINEKEN MÉXICO**Comercializadora****Gerente de Sistemas Comerciales y Trade Marketing****(2007 - 2011)**Principales responsabilidades:

Responsable de los sistemas comerciales y de marketing, en SAP y móviles. Atención y soporte a nivel nacional para atender la operación de 5,000 rutas de ventas y 200 almacenes diariamente. Administración de proveedores de tecnología.

Principales logros:

Se realizó la implementación de sistemas SAP en CRM y SD a nivel nacional. Se mantuvo una eficiencia operativa en un 99.9% al mantener operando diariamente 5,000 rutas de ventas y 200 almacenes.

CERVECERÍA CUAUHTÉMOC-MOCTEZUMA - HEINEKEN MÉXICO**Comercializadora (S.L.P., México)****Gerente de Mercadotecnia****(2005 - 2007)**Principales responsabilidades:

Planeación y ejecución del presupuesto de medios publicitarios en 3 estados: SLP, Zac y Ags. Administración del portafolio, precios, comunicación y exhibición en los diferentes canales de ventas. Definición de la segmentación de clientes, propuesta de valor y método de venta y servicio. Ejecución de eventos, promociones y activaciones en el mercado. Definición del portafolio por zona en base a sus características de ventas.

Principales logros:

Crecimiento de clientes en 25% en territorio dominado por el competidor a través de estrategias de conquista. Se modificó el portafolio de productos en cada región, logrando incrementar los ingresos en 7%.

CERVECERÍA CUAUHTÉMOC-MOCTEZUMA - HEINEKEN MÉXICO**Comercializadora****Gerente de TI****(1994 - 2004)**Principales responsabilidades:

Administración del área de TI en la zona Noreste de México, administrando los sistemas de las agencias de ventas en 5 estados.

Principales logros:

Se implementó CERVEXPRESS, con entrega a domicilio en una hora o es gratis. En sinergia con Oxxo, se implementó un vale electrónico de compra de cerveza, logrando que sea el 25% de ingresos de los Oxxos. Desarrollo de un sistema ERP para operar en las Agencias de Ventas en todo el país. Se implementó un sistema de inventarios en los clientes, para manejar stock mínimos y máximos del portafolio de productos. Se desarrolló un sistema cartográfico (estilo google maps), basado en clientes y volumen, para definir y ejecutar estrategias de mercado por zonas de cobertura.

Herramientas tecnológicas y metodologías

MS Office - Avanzado
Google Analytics - Avanzado
MS Project - Avanzado
Tools Digitales - Avanzado

ITIL - Avanzado
PMI - Avanzado
SCRUM - Avanzado
RUP - Avanzado

SAP - Avanzado
Sistemas Editoriales - Avanzado
Visio/Cacoo - Avanzado
Bases de Datos - Intermedio

Idiomas

Inglés - Avanzado

Español - Nativo