



Datos Personales:

Nombre: Carlos Alberto Córdova Niebla

Carrera: Licenciatura en Negocios Internacionales

Objetivo Profesional:

Orientado al trabajo en equipo, responsable y proactivo. En busca de capitalizar la experiencia y así contribuir al alcance de las metas de la organización.

Educación académica

Escuela: CETYS Universidad

Licenciatura: Lic. en Negocios Internacionales

Generación: 2000

Resumen de habilidades: Disciplina, orden, responsabilidad, trabajo en equipo, trabajo bajo presión, iniciativa.

Habilidades Profesionales:

Análisis de información, habilidad de toma de decisiones.

Experiencia Profesional:

Empresa: Desarrollo de Activos

Puesto: Desarrollo de Negocios

Período:
2010-2011

Actividades:

- Responsable de la creación de una nueva unidad de negocio dentro del grupo, que incluye el contrato de arrendamiento y venta de espacio industrial, comercial y de oficinas.
- A cargo de la comercialización y la estrategia de relaciones públicas para el desarrollo exitoso de dicha unidad.
- Gestión de la propiedad, la seguridad y la coordinación a través de mantenimiento en el lugar y el personal externo.
- Promoción y venta.
- Seguimiento, propuestas, generaciones, contratos de arrendamiento y las citas para las perspectivas.

Empresa: Grupo Desarrollador IAMSA

Puesto: Desarrollo de Negocios

Período:
2006-2009

Actividades:

- Responsable de mercadotecnia, relaciones públicas y ventas de la estrategia del Parque Industrial.
- Mercadotecnia y estrategia de ventas de desarrollo y ejecución, incluyendo: "llamada fría", reuniones de seguimiento, cierre del acuerdo y el apoyo de aterrizaje fácil para las nuevas empresas.
- Servicio al cliente y apoyo.
- Analizar el perfil financiero de perspectiva y contexto general; el cálculo de la tasa de arrendamiento deseada (orientado PAC), personalizar arrendamiento y propuestas BTS.
- Responsable de imagen y funcionalidad del Parque Industrial.
- Actualizar periódicamente números de índice de mercado: la absorción, el inventario y las tasas de arrendamiento promedio.



Empresa: Comisión de Desarrollo Agropecuario de Mexicali. Mexicali, B.C.

Puesto: Director Ejecutivo

Período:
2005-2006

Actividades:

- Responsable de poner en marcha el proceso de la organización, incluyendo recursos humanos y selección del lugar, las cuestiones relacionadas con el gobierno, presupuesto, entre otras actividades.
- A cargo de la estrategia de promoción y actividades específicas con respecto a la atracción de inversiones en Mexicali; ejemplo: Setas Monterrey (40 MD - EE.UU. Inversiones).
- Atracción y retención de miembros de la organización a través de un seguimiento con las principales empresas locales y líderes agroindustriales clave.
- Responsable del presupuesto de la organización. Supervisar y coordinar el uso eficiente de los recursos.
- Informar al Ayuntamiento, Consejo de Administración y los miembros acerca de los logros y situación actual del organismo a través de reuniones periódicas e informes ejecutivos. Responsable de la puesta en marcha de procesos de la organización, incluyendo recursos humanos y selección del lugar, las cuestiones relacionadas con el gobierno, presupuesto, entre otras actividades.
- A cargo de la estrategia de promoción y actividades específicas con respecto a la atracción de inversiones en Mexicali; ejemplo: Setas Monterrey (40 MD - EE.UU. Inversiones).
- Atracción y retención de miembros de la organización a través de un seguimiento con las principales empresas locales y líderes agroindustriales clave.
- Responsable de presupuesto de la organización. Supervisar y coordinar el uso eficiente de los recursos.
- Informar al Ayuntamiento, Consejo de Administración y los miembros acerca de los logros y situación actual del organismo a través de reuniones periódicas e informes ejecutivos.

Cursos adquiridos durante su Experiencia Laboral

- Junio de 2013. Universidad Cety's. Maestría en Finanzas. Mexicali, B.C.
- Noviembre 2004. University de Oklahoma / Universidad Cety's. Sesión Básica del Instituto de Desarrollo Económico. (40 horas) Mexicali, B.C.
- Febrero-junio de 2004. Apollo International / Universidad Cety's. Certificado de Gestión de Proyectos. (160 horas). Mexicali, B.C.
- Octubre de 2003. Universidad de Oklahoma. Primera sesión del Instituto de Desarrollo Económico. (40 horas). San Diego, CA.
- Seminarios y asistencia a cursos (Seminario de Negociación Karrass, San Diego, CA; Promoción y Ventas, entre otros).