

Héctor Manuel Nava García

Lic en Criminología



Como Objetivo Profesional es el cumplimiento y satisfacción de la empresa para la cual presto mis servicios, aplicando mis conocimientos, estrategias y habilidades adquiridas en mi carrera laboral a las áreas que me sean encomendadas por la empresa y obteniendo los beneficios de la misma.

Escolaridad:

Profesional.- UANL Facultad de Derecho y Ciencias Sociales

Certificaciones:

ISO 31000 Risk Manager

RMRM1026909-2018-02

PECB



Experiencia Laboral.-

Actualmente

ARMAC Consultoría en Seguridad

2010 a la fecha

Socio

www.armac.mx



Proyectos se basados en las Certificaciones de :

- *C-TPAT: Customs-Trade Partnership Against Terrorism*
- *NEEC (Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (SAT y Aduanas México)*
- *PASS (Programa de Autogestión, Salud y Seguridad)*
- *Normatividad STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social)*
- *Protección Civil*
- *Cpted*
- *Calea*
- *ISO 18788*
- *ISO 45000*

➤ **CONSEJOS CONSULTIVOS CIUDADANOS DE SEGURIDAD PÚBLICA**

Dar seguimientos a las actividades de la secretaría en:

- *Generar modelos de co-participación ciudadana*
- *Representatividad de a sociedad*
- *Propuestas de prevención de delito*
- *Acciones de seguridad en la comunidad*
- *Proponer acciones y programas de proximidad social*

➤ **Servicios Axtel 2008-2010**
EC de Cuenta Estratégicas
Gerente de Cuenta Sector Gobierno

- **Pinturas Thermicas del Norte SA de CV (Thermotek) 2006-2008**
Administrador de Obras

- **Eurest (Grupo Compass) 2004-2005**
Gerente Comercial Zona Noreste de México (3 Personas a mi cargo)

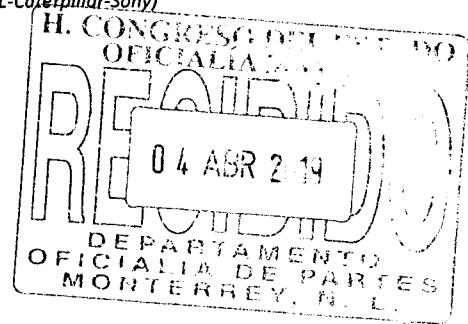
- **Servicios Alestra (AT&T) 1996-2004**
EC de Cuenta
Gerente Ventas Zona Norte (10 personas a mi cargo)

- **MVS Multivisión (Sistema de TV de Pago) 1994-1995**
Gerente de Ventas Cambaceo (50 personas a mi cargo)

- **Restaurantes Rápidos del Norte S de RL de CV (McDonald's) 1987-1994**
 - * Empleado
 - * Gerente en entrenamiento
 - * Gerente General

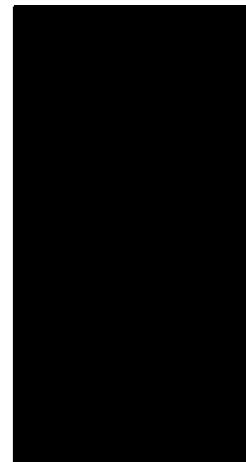
Principales Logros Comerciales

- Apertura de plazas y/o nuevas zonas comerciales
- Reconocimientos por Cumplimiento de Logros Comerciales
- Cierre de Cuentas Estratégicas (Daimler Chrysler- Grupo LALA- Ternium-Gobierno NL-Caterpillar-Sony)
- Formación de Equipos de Ventas y Operaciones



Cursos y Capacitaciones

- PNL
- Ventas
- Formación y Desarrollo de Líderes
- Seguridad Empresarial
- Siebel
- Capacitador de Siebel Región Norte de México
- Super Usuario de Siebel
- Seguridad Nacional
- Prevención del Delito
- ISO 31000
- ISO 28000
- CTPAT
- OEA
- Seguridad Nacional
- Participación Ciudadana



Telecomunicaciones y Servicios Integrados

- Voz/Datos/Video/Internet/CPE
- Redes LAN & WAN
- Servicios Administrados

Principales Habilidades.-

- Ventas
- Administración de Cartera de Clientes y Proyectos
- Manejo de equipos de oficina
- Manejo de Personal
- Trabajo Bajo Presión

Áreas de Interés.-

- Seguridad Industrial/Patrimonial
- Tecnologías de Información/Comunicaciones
- Comercial
- Operaciones
- Administración de proyectos