

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 PUBLICA**

Dar seguimientos a las actividades de la secretaria en:

- Generar modelos de co-participacion ciudadana
- Representatividad de a sociedad
- Propuestas de prevencion 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

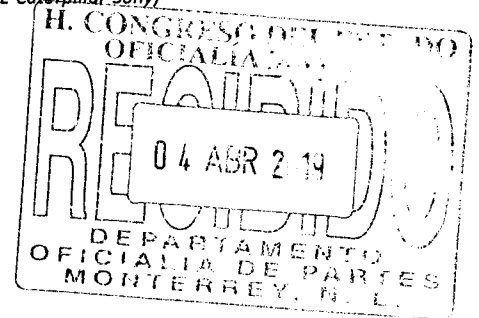
- **Pinturas Thermicas del Norte SA de CV (Thermotek) 2006-2008**
Administrador de Obras
- **Eurest (Grupo Compass) 2004-2005**
Gerente Comercial Zona Noreste de México (3 Personas a mi cargo)
- **Servicios Alestra (AT&T) 1996-2004**
EC de Cuenta
Gerente Ventas Zona Norte (10 personas a mi cargo)
- **MVS Multivisión (Sistema de TV de Paga) 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 Chryslers- Grupo LALA- Ternium-Gobierno NL-Caterpillar-Sony)
- Formación de Equipos de Ventas y Operaciones

Cursos y Capacitaciones

- PNL
- Ventas
- Formación y Desarrollo de Lideres
- Seguridad Empresarial
- Siebel
- Capacitador de Siebel Región Norte de México
- Súper 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

