

Héctor Manuel Nava García

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

Experiencia Laboral.-

Actualmente

**Soluciones en Sistemas y Seguridad Armac SA de CV
2010 a la fecha**

www.armac.com.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)

**Secretario Técnico del Consejo Ciudadano de Seguridad Pública del Municipio de Monterrey
2011- a Agosto 2017**



Principales Responsabilidades:

- Coordinación de las actividades de los Consejeros con el Secretario de Seguridad Pública y la of del Alcalde.
- Estrecha relación con la Iniciativa Privada para la coordinación de estrategias de prevención del delito
- Firma de Convenios de Colaboración con Diversas Instituciones de Gobierno Estatal y Federal en el tema de Participación Ciudadana
- Representación de la ciudadanía ante las diferentes mesas de participación ciudadana, prevención del delito y seguridad pública.
 - 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 Chrysler- 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*

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*