

# JOANNA ANTONIETA QUIÑONES MENDEZ



## OBJETIVO

---

Trabajar con los recursos proporcionados por la empresa, optimizarlos al 100% para alcanzar las metas fijadas eficaz y eficientemente.

## EXPERIENCIA

---

Diciembre 2011 a Abril 2012

- Consultoría e Investigación de Mercado aplicada al Desarrollo de productos y servicios en las regiones y/o comunidades apartadas a la capital del Estado
- Fomento e implementación de programas que contribuyen al mejoramiento de las condiciones de vida del medio rural mediante la ejecución de proyectos productivos.
- Desarrollo de Proyectos productivos en condiciones de equidad e igualdad viables técnica, económica, de mercado, ambientalmente y financieramente sustentables, mediante el otorgamiento de Aportaciones Directas.

Agosto 02 del 2004 a Octubre del 2011

Autozone Outsourcing, Chihuahua, Chih.

Team Leader ,Price shop

- Supervisión de actividades de Phone y Web shop.
- Investigaciones y análisis del comportamiento de la competencia mediante actividades de Phone y Web shop.
- Estudios de mercado que permiten establecer las políticas de precios en EU, México y Puerto Rico y aumentar nuestra competitividad en el mercado de las refacciones
- Administración, capacitación del Recurso Humano
- Reducción de costos del Price Shopping.
- Servicio al cliente específicamente enfocado a satisfacer en tiempo y forma los requerimientos de los Category Manager de AutoZone (Memphis, TN)

Junio a Agosto del 2004

Almacén Veterinario Granjero.

Gerente Administrativo

- Administración general y financiera.
- Capacitación y administración del Recurso Humano

Febrero a Mayo del 2004

Arjo Tours agencia de viajes, Parral, Chih.

Gerente Administrativo

- Administración general y financiera.
- Desarrollo de estrategias de mercadotecnia, lanzamiento de promociones, planes de publicidad, atención y prospección de clientes.
- Capacitación y administración del Recurso Humano
- Servicio al cliente enfocado a mantener la comunicación efectiva con proveedores y acreedores de la empresa.

Junio a Noviembre del 2003

Casa Ramos S.A., distribuidor Ford, Parral Chih.

Auxiliar del departamento de ventas:

- Elaboración de proyecto de Mercadotecnia, telemarketing enfocado a la prospección de clientes.

Noviembre a Junio del 2002

Casa Ramos S.A., distribuidor Ford, Parral Chih.

Auxiliar del departamento de ventas

- Prácticas profesionales.

Elaboración del Proyecto de Mercadotecnia "Efectividad e impacto de la publicidad sobre las ventas"

- Servicio al cliente enfocado a la investigación del mercado mediante encuestas telefónicas dirigidas al mercado (potencial – meta ) para definir el efecto de la publicidad a nivel nacional, regional, local sobre las ventas locales.

Diciembre del 2001 a Julio del 2002

TELECOM, sucursal Parral, Chih.

Auxiliar Administrativo

- Apoyo administrativo y financiero.

## EDUCACIÓN

---

- Maestría en Mercadotecnia. (titulación en tramite) Universidad Autónoma de Chihuahua Facultad de Contaduría y Administración , del 2002 al 2004
- Licenciado en Administración de Empresas con especialidad en Mercadotecnia. 1998-2002 Instituto Tecnológico de Parral

## OTRAS ACREDITACIONES

---

- Oct. 1998 1er. Congreso Empresarial Nueva Vizcaya, Parral, Chih.
- 1995 -1996 Curso de los niveles I, II y III del idioma ingles en el William Shakespeare Institute, Parral, Chih.
- Noviembre del 2002, Certificación 1er. Nivel en conocimientos de REWMASER FOUNDATIONAL CYCLING TRAINING PROGRAM LeMond, Monterrey, N.L.
- Julio del 2003, Curso-taller de formación docente del Sistema Integra de la Universidad Regional del Norte, Parral, Chih.
- Noviembre del 2005, Curso-taller Excel básico y avanzado, elaboración de macros. Datazone, Chih, chih