

## ACERCA DE MÍ

Experiencia a nivel Directivo y Gerencial en el ramo automotriz por más de 30 años. Reflejando Experiencia y eficacia en los proyectos, definiendo los conceptos, metas y objetivos en los proyectos a cargo.

## CONTACTO



San Luis Potosí S. L. P.



## EDUCACIÓN



UASLP  
-LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (1974-1978)

-Diplomado en dirección.  
Centro de desarrollo para la pequeña empresa.  
Guadalajara Jal.

-Diplomado en Administración, ITESM, S.L.P.

## JAVIER MURIEL PONS

### LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### OBJETIVO

Aplicar mi experiencia profesional y contribuir con mis conocimientos desarrollados en el sector automotriz para el logro de los objetivos corporativos establecidos, organizando y desarrollando proyectos posibles, exitosos y de gran potencial, elaborando e implementando procedimientos, definiendo con un enfoque claro las necesidades de la empresa a través de networking

#### EXPERIENCIA:

2019 a la fecha Auditor en el Órgano Interno de Control del Sistema Educativo Estatal Regular

2018 a la fecha

Comercializadora MMProductos y Servicios, industria de la construcción.

#### GERENTE (DISTRIBUIDOR SUZUKI)

(Abril 2008 - 2017)

- Top 5 de ventas a nivel nacional en los últimos años.
- Líder nacional de ventas con financiamiento Banco Azteca.

#### DIRECTOR COMERCIAL Y OPERATIVO (COMERCIALIZADORA PROMOTODO/FERBEL NORTE)

(Mayo 2006 - Marzo 2013)

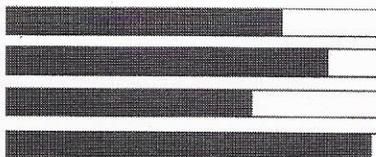
- Distribuidor no. 1 a nivel nacional de las marcas Suzuki, BRP y KTM.
- Líder nacional de ventas en menudeo, mayoreo y licitaciones.
- Distribuidor no. 1 de ventas en financiamiento para BNP nacional.
- Negociaciones con proveedores para condiciones comerciales, crediticias.
- Participaciones en exposiciones nacionales para imagen y venta.

#### DIRECTOR GENERAL DE LA DIVISIÓN DE MOTOS (GRUPO ELEKTRA)

(Junio 2005 - Abril 2006)

- Formación de equipo de trabajo en lapsos cortos.
- Obtención de la segunda línea de productos y servicios de alta rentabilidad.
- Incremento en ventas del 300% en relación al primer semestre.
- Establecimiento de un line-up de productos de acuerdo al mercado/consumidor.
- Estructuración de las condiciones Pos-venta para el cumplimiento de expectativas del usuario.
- Realización de análisis y estudio de factibilidad para desarrollo de la importación de automóviles y su comercialización por canales propios.

#### APTITUDES



Habilidades de implementación  
Habilidades de Gestión  
Integración de equipos  
Habilidades Directivas

Director Comercial Operativo

- Formación y consolidación de la red de distribuidores a nivel nacional
- Obtención de una óptima relación de inventario a nivel internacional para la venta presupuestada en México
- Participación del mercado en los mismos niveles y estándares mundiales en menor tiempo del registrado por la competencia
- Logramos que se fabricarán los productos de acuerdo a las características y usos del mercado nacional
- Inicio de proyecto de la comercialización de autos en México
- Aplicación de filosofías formativas japonesas, ejemplo: mínima inversión/gasto es igual a máxima eficiencia y excelente rentabilidad

1996- 2000. *AGIP San Luis*. SLP

Gerente General

- Búsqueda y resultado de contacto para distribuciones de motos en paralelo dentro de AGIP

1996 - 1998. *Decoración y Exportación de Mármol y Depósito de Pinturas el Águila*.

Asesor y consultor externo

1980 - 1996. *Grupo Servicar* (distribuidor Michelin, Euzkadi, Suzuki).  
Socio - Director General

1990 - 1996. *Sukisan* (importador nacional de Suzuki). SLP

- Socio fundador de la Compañía para comercializadora Suzuki (importador nacional)
- Establecimiento de una red de distribuidores en nivel nacional.
- Logro de una participación de mercado del 27%.

1988 - 1996. *Motolub* (distribuidor Suzuki en SLP)

- Inicio de una franquicia para venta de motos Suzuki y lubricantes Veedol
- Líder en ventas en el estado de San Luis Potosí
- Apertura en la venta por sistemas de créditos de largo plazo por Bancos

1980 - 1996. *Servicar* (distribuidor, Euzkadi, Michelin más una planta renovadora)

- Liderazgo por más de diez años
- Crecimiento empresarial, hasta 10 unidades de negocio en el estado
- Innovación en los servicios al cliente
- Reconocimiento de este Grupo, como una empresa de apoyo social y deportivo
- Estímulos y reconocimientos constantes en el aspecto de recursos humanos y un muy bajo índice de rotación del personal

**Actividades Extracurriculares**

Presidente y directivo de la Asociación Nuestro Centro (2014-2016)

Consejero, Instituto Cervantes SLP. (1994-2016)

Consejero, Educación Montessori A.C. SLP. (1990-1998)

Consejero Coparmex SLP. (1992-1995)

Presidente de Asociación de Distribuidores de Llantas en SLP. (1988-1993)

Miembro del Comité de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz AMIA (2004-2005)