

Nombre: Brenda Marcela Salcido Trillo

Edad: 29 años.

Teléfono: (656) 631-04-01

Celular: 044-656-(2)-76-00-84

E-Mail: marcelasalcido@amsa.com

brenda_salcido@urej.edu.mx

INTERÉS PROFESIONAL

Tener la oportunidad de estudiar en una institución en la cual pueda desarrollarme como profesional y de esta manera contribuir con el mejoramiento de la misma, del alumnado y de la sociedad. Tener la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos a través de la experiencia de mis compañeros y del trabajo en equipo, buscando así los más altos estándares de calidad en el trabajo y la obtención de los objetivos de la institución.

HISTORIAL ACADÉMICO

- 2013-2013** Diploma en Licenciatura en Contaduría en Modelos de Educación basada en Competencias.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- 2013-2013** Diplomado para el personal de la Programática de Educación Superior (Incluyente para Personas con Discapacidad).
Universidad Veracruzana (VIA)
- 2011-Actual** Diplomado en Herramientas Tecnológicas para la Formación Basada en Competencias.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- 2011-2012** Diplomado en Educación Internacional.
Escuela Superior de Estudios de Posgrado
- 2008-2010** Maestría en las Ciencias de las Relaciones Internacionales.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- 2002-2008** Licenciatura en Comercio Exterior y Clasificación en Mercadotecnia.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- 1999-2002** Título de Bachiller en el área de Ciencias Exactas y Físicas: Preparatoria.
Centro de Estudios e Investigación Científica y de Servicios No. 114
-

TRAYECTORIA LABORAL

2012-Actual Universidad Veracruzana (VIA) - Facultad de Contaduría. Profesora de Tiempo Completo (Carreras de Licenciatura en Contaduría, Relaciones Internacionales y Clasificación Arancelaria) - Veracruz, Veracruz.

Funciones realizadas:

- Impartir y desarrollar los cursos de Comercio Exterior (Carrera Contabilidad), Fundamentos de Comercio Exterior (Carreras de Contaduría y de Clasificación Arancelaria) y Comercio Exterior (Carreras de Relaciones Internacionales), México y sus Trade Agreements (Carrera de Relaciones Internacionales) y Clasificación Arancelaria IV (Carrera Contaduría) en la Facultad de Contaduría.
- Seguimiento y actualización de los cursos de actualización (fungir como asesor externo de 26 Maestros de Contaduría y de 10 Maestros de Clasificación Arancelaria y Despacho Aduanero) en el área de Comercio Exterior y Comercio Internacional.
- Gestión y actualización de los cursos de actualización de los avances programáticos. Formulación y ejecución de proyectos de desarrollo, seguimiento e implementación de estrategias para el mejoramiento de la calidad de los programas académicos por competencias, así como de la actualización de los programas académicos por parte de los profesores.

- Llevar a cabo acciones de promoción de ventas como: ser enlace entre vinculación y proveedores, gestión de pedidos, cartas, entre otros.
- Tutorías -Asesorías a estudiantes de las universidades a la formación y desarrollo académico y ser el enlace de comunicación básica en la elaboración de proyectos (Integradora) de las universidades.

2011 Operadora de Cuentas de Clientes y Proveedores, Tabacos de Mercadeo (Depto. Variedades).

Funciones realizar acciones de promoción a productos no perecederos de importación, implementación de la distribución de los productos, continuidad a las diversas actividades de promoción de ventas con el departamento de importaciones y exportaciones, seguimiento y promoción de ventas, continuidad a los proveedores, actualizaciones de inventarios de ventas e inventarios, asistencia al comprador, firma de contratos de compra de mercadería, ventas y publicidad de productos, entre otros.

2010 Operadora de Cuentas de Clientes y Proveedores, Tabacos de Mercadeo (Depto. Selección de Personal (Recursos Humanos)).

Funciones evaluar la idoneidad de las referencias personales del personal de otras empresas, realizar gestiones de mejoras al Depto. de Selección de Personal, realizar gestiones con el Depto. de Control y Evaluación del personal, realizar gestiones de personal administrativo y de concientización de los empleados de la empresa en la selección para el personal de nuevo ingreso.

2009 Operadora de Cuentas de Clientes y Proveedores, Tabacos de Mercadeo (Depto. Publicidad).

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en las Ventas Publicitarias, desarrollo de estrategias de promoción de ventas, gestión y ejecución, elaboración de briefs y campañas de promoción de ventas, elaboración de detallados, así como dar soporte al departamento de ventas.

2008 Motores y Servicios de Ventas.

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en el sistema de ventas (Asistencia del personal, cupos, gestión de pedidos, gestión de cuentas, manejo del sistema de inventarios, gestión de cuentas de clientes, gestión de listas de precios, nomina, estados financieros, entre otros).

2007 Despacho Control, Gestión de Recursos Humanos (Administración Administrativa).

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en las Ventas Publicitarias, Atención y seguimiento a clientes, gestión de cuentas de clientes, gestión de cuentas con dependencias.

2007 Formulación, Diseño y Ejecución de Campañas de Promoción de Ventas "El Chocolate".

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en el sistema de ventas, Análisis técnico de la infraestructura de ventas, gestión de cuentas de clientes, gestión de cuentas de la rentabilidad, Definición de estrategias de promoción de ventas.

2006 Agencia Aerea Publicitaria, Tabacos de Mercadeo (Depto. Ventas Externa e Implementación de Soluciones de Marketing).

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en las Ventas Publicitarias, Dirección, Control, gestión de cuentas de clientes, gestión de cuentas de clientes, Ventas, Mercadotecnia, Operaciones, gestión de cuentas de clientes, gestión de cuentas de clientes, Planificación estratégica en la empresa.

2005 Agencia Aerea Publicitaria, Tabacos de Mercadeo (Depto. Ventas Externa e Implementación de Soluciones de Marketing).

Funciones realizar acciones de promoción de ventas en las Ventas Publicitarias, Atención y seguimiento a clientes actuales y a potenciales, gestión de cuentas de clientes, gestión de cuentas de clientes, Planificación estratégica en la empresa.

2005 *Estudio y Análisis de Sectores y Negocios de los Agentes de autos Honda, Alden de Juárez y Toyota México.*

Funciones realizadas en los últimos 5 años y talleres en empresas del mismo giro, Análisis de la Factibilidad de la creación y desarrollo de estrategias competitivas.

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Participaciones en:

- Miembro del Grupo de trabajo de la Asociación Local de Agentes Aduanales A.C. Instituto de Comercio Exterior en Comercio Exterior SC.

- Ponente en el Sexto Congreso Internacional de Investigación (CINITECH) 2013, 'Green It: Tecnología en Movimiento' Universidad Tecnológica de Chihuahua

- Co-autor de artículo en el libro de Actas del Congreso on Business and Finance Proceedings, San José, Costa Rica, 2012.

- Miembro del Grupo de trabajo de la Asociación Local de Agentes Aduanales A.C. Instituto de Comercio Exterior en Comercio Exterior SC.

- Auxiliar en el Quinto Congreso Internacional de Investigación (CINITECH) 2012, 'Green It: Tecnología en Movimiento' Universidad Tecnológica de Chihuahua

- Autor de artículo en el libro de Actas del Congreso on Business and Finance Proceedings, San José, Costa Rica, 2012.

- Concurso de Cartas de Trabajo en el Estado de Chihuahua (Obteniendo el Primer Lugar)- Instituto Tecnológico de Chihuahua

- Primer Congreso Internacional de Investigación (CINITECH) 2008, 'Investigación para el Desarrollo en el Sector de Comercio Exterior' Instituto Tecnológico de Cd. Juárez.

- Concurso Emprendedores 2007, Universidad Tecnológica de Chihuahua

- Asistencia a cursos y talleres:

- 2013 Taller de formación de líderes académicos en escuelas Académicos 10 Categorías. Consejo de Escuelas Académicas y de Formación Profesional y Administración. A.C. (CACELPA)

- 2013 Charlas de actualización de conocimientos, Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez.

- 2013 Logística internacional, Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez.

- 2013 Pedimento Aduanero, Instituto de Comercio Exterior.

- 2013 Punto de salida de mercancías, Instituto de Comercio Exterior, Asestía, A.C.

- 2013 Llenado del Pedimento Aduanero, Instituto de Comercio Exterior, A.C.

- 2013 Integración y Comercio Internacional, Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez

- 2013 Taller de actualización de conocimientos, Instituto de Comercio Exterior, Asociación Local de Agentes Aduanales, Instituto de Comercio Exterior, Aduanación en Comercio Exterior SC.

- 2013 Llenado de formularios de aduana de México Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez
- 2013 Seminario de Actualización en Impuestos Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez
- 2013 Inducción a la Búsqueda de Empleo Digital Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez
- 2012 Curso actualizado México por el ATEC, EFT, EMI, aduana y derogar diversas Disposiciones de Reglamentos que el ATEC, Asoe. Local de Agentes Aduanales A.C./Instituto de Comercio Exterior de México y el Comercio Exterior SC.
- 2012 Taller Teórico-Práctico de Aduana y Aduanero (Asoe. Local de Agentes Aduanales A.C. INWIDEA de México y Comercio Exterior SC.
- 2012 Curso Práctico de Aduana y Aduanero (Asoe. Local de Agentes Aduanales A.C. INWIDEA de México y Comercio Exterior SC.
- 2011 Curso de Actualización en Comercio Exterior Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez
- 2011 Conferencia de Aduana y Comercio Exterior con expertos en aduana.
- 2010 Conferencia "Aduana y Comercio Exterior: una industria, alternativas y oportunidades de desarrollo"
- 2010 Conferencia "Logística y Comercio Exterior: una industria, alternativas y oportunidades de desarrollo"
- 2009 Capacitación sobre el uso de "Excel" y "Word" en el Comercio Exterior.
- 2008 Ciclo de conferencias "Logística y Comercio Exterior"
- 2007 8avo. Ciclo de conferencias "Logística y Comercio Exterior"
- 2006 7mo. Ciclo de conferencias "Logística y Comercio Exterior"
- 2005 6to. Ciclo de conferencias "Logística y Comercio Exterior"
- 2004 Presentación de la Ley de Comercio Exterior de México.

IDIOMAS

- Diplomado en Inglés por el Instituto Quick Learning.
- Diplomado en Inglés por el Instituto de Idiomas.
- Diplomado en Inglés por el Instituto de Idiomas del ITCJ.

APTITUDES

- Trabajo en equipo, toma de decisiones y liderazgo.
- Creatividad e imaginación para el desarrollo de nuevos productos.
- Desarrollo de temas y temas.
- Manejo de equipos de oficina (scanner, impresoras, fax, aplicaciones (Office Word, Excel, PowerPoint) así como del Programa DYANE (Investigación de mercados).
- Elaboración de estrategias de marketing, campañas publicitarias, Seguimiento a Clientes.
- Elaboración de manuales de procedimientos de Productos No Perecederos para el área de aduana.
- Habilidad para la negociación y el manejo de clientes, así como para su colocación en el mercado.
- Seguimiento de mercados y productos extranjeros.