ImageMartín Gerardo Vargas González

**Puesto:** Jefe

**Secretaría:** de Desarrollo Humano e Igualdad Sustantiva

**Dirección:** de Cultura Física y Deportes

**Fecha de Designación de Puesto:** 21 de febrero de 2022

# Actividades Académicas

Estudió en la Universidad de Monterrey , la carrera de Ingenieria Industrial y de Sistemas obteniendo el titulo académico en 1984 ,  
posteriormente cursó 09 de 14 materias del Postrado Maestría en Administracion por el instituto Tecnologico y de Estudios Superiores de Monterrey ,,2001

# Actividades Profesionales

TELEFONOS DE MEXICO SAB DE CV (1984 A 2014) MONTERREY, NL  
 JUBILADO DESDE 2014 AL CUMPLIR 30 AÑOS DE SERVICIO   
Último puesto desempeñado : ( 1999 a 2014 )   
 Gerente de Cuenta Nacional   
  
• Responsable de la atención comercial nacional en el sector grupos industriales de los productos y servicios TELMEX : telefonía , redes de datos ,equipamiento y servicios de tecnologías de información ; coordinación , supervisión , evaluación , seguimiento de instalaciones. Facturación y servicio postventa a través de los de ejecutivos de cuenta asignados a los diferentes clientesPlaneación, desarrollo e implementación de estrategias comerciales y nuevos productos en conjunto con el área de mercadotecnia .  
  
1984 a 1999 ….  
Adminisrador de Proyectos y Gerente de Proyectos  
  
1983 a 1984   
PROLEC SA Jefe de Presupuestos:  
 Responsable del análisis del entorno financiero y elaboración de presupuestos operativos y de ventas.  
  
  
  
ACTIVIDADES EXRACURRICULARES  
Coordinador de eventos deportivos y recreativos TELMEX sede Monterrey desde 1990 hasta la fecha, ( torneos anuales de Boliche , Dominó y Carrera Atlética )  
  
Vicepresidente de Clavados en la Asociación de Natación del estado de Nuevo Léon ( de 2002

# Capacitación

Principales Cursos y Seminarios :

Diplomado de Mercadotencia ( I.T.E.S.M. 96 horas )

Diplomado en Ventas Consultivas ( INTELMEX 144 horas )

Habilidades de Ventas

Vendedor Versatil

La imagen como estrategia de Ventas

Seminario Vivencial Trabajo en Equipo

Taller para la formación de vendedores profesionales

Finanzas para no financieros

Estilos de comportamiento en las ventas

La Actitud ante el cambio

Servicio al Cliente