



## CURRICULUM VITAE

**Nombre:** José Alfredo Lemus Láinez.

**Fecha de Nacimiento:** 6 de enero de 1972.

**Edad:** 48 años.

**Nacionalidad:** Salvadoreño.

**DUI:** 00287881-5

**Dirección:** 11 Av. Sur y 14 C. Ote. #7-8, Col. Utila Sta. Tecla.

**Teléfono:** (503) 2228-0519.

**E-mail:** [jalemusl@gmail.com](mailto:jalemusl@gmail.com)

## DATOS PERSONALES

### **Estudios Universitarios**

Graduado de la Universidad Dr. José Matías Delgado, en la carrera de Ingeniería Agroindustrial **con Enfoque en Marketing y Comercialización.**

### **Bachillerato (Físico Matemático)**

Escuela Americana de El Salvador, hasta obtener el título de Bachiller Académico Físico Matemático. **Domino el Idioma Inglés en un 100% leído, 100% escrito, y 100% hablado.**

## OTROS ESTUDIOS REALIZADOS

- ❑ **Dominio del Idioma Inglés** en un 100%
- ❑ **Curso Completo de Alemán:** en la Escuela Alemana de El Salvador, llegando a un 100% de lectura, 100% de escritura y 70% en fluidez al hablarlo.
- ❑ **Cursos de Computación:** Microsoft Office 2000 (Word, Excel, Power Point), Windows 95-Win10 Millennium, Graphics Exporter, Expert Software, Corel Graphics, Print Shop Deluxe, Internet, iMac, Free Hand 8-10, Photo Shop 6-8, Dream Weaver, Front Page, Serif Web Plus 6-8.
- ❑ **Diplomado en Asesoría y Negociación Bursátil:** de la Asociación de Casas Corredoras de Bolsa de El Salvador, (ACABOLSA).
- ❑ **Especialización en Dirección Estratégica de Ventas:** Alta Dirección Escuela de Negocios.
- ❑ **Especialización en Dirección de Marketing:** Stetson University School of Business Administration (USA), Universidad Francisco de Vitoria (España), Universidad Católica de Chile.
  - **Composición del Título:** Dirección Estratégica de Ventas, Gestión de Marcas del Valor al Precio, Publicidad, Promoción y Merchandising, Como Diferenciar a través del Servicio.

- **Desarrollo Gerencial:** El valor de la Información Contable para los usuarios, Estados Contables sobre los qué hacemos el análisis, Cómo abordar el Análisis Económico Financiero, El perfil de la Inversión, La Estructura de Financiamiento, El Equilibrio entre Inversión y Financiamiento, La Potencialidad de Generar Utilidades.
- **Project Management:** Disparadores de Proyectos, Proceso de Inicio => Charter, Alcance del Proyecto => Plan, Estructura de División del Trabajo (EDT), Verificación y Control del Alcance, Integración del Plan, Gestión Tradicional vs. Gestión Eficiente.
- **Gestión de Crisis:** (Stetson University School of Business Administration USA) Diagnósticos y Soluciones para Compañías en Problemas.
- **Experto en:** SEO, E-Commerce, On-Line Marketing, Google AdWords, AdSense, WordPress, Social Media Administration, Niche Marketing & Niche Research, Website Creation & Online Activation, On-Line Business Creation, Pay Per Click Campaigning, Referral & MLM Programs.

## EXPERIENCIA LABORAL

### Encargado del AMINONIR LAB DIAVETSA DE C.V. / EVONIK Industries..... 01/12/13 a la fecha

- **Rubro de la Empresa:** Venta de Productos de uso Agropecuario.
- **Puesto Desempeñado:** Encargado del AMINONIR LAB
- **Responsabilidades:** Analizar el contenido nutricional de cada materia prima pura recibida en el laboratorio y preparar los reportes respectivos para ser enviados a cada empresa que nos envía sus muestras para ser analizadas; obteniendo, a partir de estos análisis, resultados energéticos, protéicos, aminoácidos, extracto etéreo, ceniza, azúcar, almidón, ADF, NDF, fósforo y digestibilidad por especie de cada materia prima. Manejo de protocolos de estabilización y funcionamiento apropiado de los equipos utilizados en el laboratorio. Realización de “crosschecks” con empresas relacionadas para la comparación de rangos y resultados por análisis realizados a diversas materias primas. Mantenimiento de los aparatos utilizados en el laboratorio. Mantenimiento, Administración y Diseño del Sitio Web de la empresa, Creación de Cuentas de Correo Electrónico de todo el personal de la empresa, Administración del Dominio (DIAVETSA.COM), Programación de Cuentas de Correo Electrónico Corporativas en dispositivos utilizados por todo el personal.
- **Logros Alcanzados:** Mantener el flujo de análisis y resultados de las materias primas enviadas a nuestro laboratorio, por las diferentes empresas a las cuales se les brinda el servicio; en un tiempo máximo de 48 horas. Expandir los servicios de nuestro laboratorio a toda la región centroamericana; posicionando a DIAVETSA de C.V., como referente de servicio y calidad a nivel regional.

### Director Comercial, para Global Trading Corporation.....16/11/09 – 15/11/13

- **Rubro de la Empresa:** Comercialización de Commodities (Granos Básicos, Productos y Sub-Productos del Agro) a nivel nacional e internacional.
- **Puesto Desempeñado:** Director Comercial.
- **Responsabilidades:** Garantizar el flujo de negocios de la compañía, capacitar a la fuerza de ventas y dar apoyo a la misma en reuniones de cierre de negocios y alianzas estratégicas con empresas relacionadas. Conservación de cartera de clientes actuales y pasados. Búsqueda de nuevos clientes y Agentes Comerciales.
- **Logros Alcanzados:** Haber creado el flujo de negocios esperado en la Región Centroamericana y haber contribuido a la expansión del negocio y los servicios de la Corporación a nivel regional e internacional.

### Director Comercial, para Pan-American Life Insurance Co.....01/11/07 - 15/11/09

- **Rubro de la Empresa:** Comercialización de Seguros de Vida, Seguros Médico-Hospitalarios (Familiares y Empresariales).
- **Puesto Desempeñado:** Director Comercial.
- **Responsabilidades:** Seguimiento en la ejecución del presupuesto de ventas del país. Seguimiento al trámite de gestión de casos con los departamentos de evaluación. Elaborar reportes de monitoreo de ventas, concursos, bonos de producción, etc. Manejo de reuniones con clientes y brokers para negociación. Desarrollar y promover incentivos con la fuerza de ventas.
- **Logros Alcanzados:** Haber logrado el incremento sustancial de las ventas mensuales de la empresa y mantenido dichos niveles en el tiempo; logrando un mejor ranking operacional.

**Gerente de Ventas, para Grupo Editorial IMPRECEN.....28/03/06 - 31/12/06**

- **Rubro de la Empresa:** Comercialización de Medios Publicitarios, Producción de Revistas, Elaboración de Artes para Anuncios Publicitarios, Asesoría de Mercadeo a empresas del medio.
- **Puesto Desempeñado:** Gerente de Ventas y Mercadeo.
- **Responsabilidades:** Tuve a cargo la comercialización y alianzas estratégicas, servicios de diseño y conceptualización de nuevos proyectos a nivel regional.
- **Logros Alcanzados:** Elevé el volumen de ventas, formando parte en la evolución de cada uno de los medios manejados; mercadeándolos paralelamente a mi labor de ventas. Esto ha hecho que los medios en mención llegaran a estar mejor posicionados, que previo a mi gestión en dicho grupo empresarial.

**Director de Ventas y Mercadeo, para GRUPO STAND.....15/01/98 - 30/11/05**

- **Rubro de la Empresa:** Comercialización de Medios Publicitarios, Producción de Revistas, Elaboración de Artes para Anuncios Publicitarios, Asesoría de Mercadeo a empresas del medio, Consolidado de Carga, Distribución de Productos y Maquinaria.
- **Puestos Desempeñados:** Fui Director de Ventas y Mercadeo de todas las empresas del Grupo (PRO-MAG, American Fast Cargo, Manufacturera Industrial de El Salvador).
- **Responsabilidades:** Tuve a cargo la comercialización de nuestros productos y servicios; así como también alianzas estratégicas con empresas relacionadas en la Región Centro Americana. Administración de cartera y conservación de la misma, viajes de reconocimiento y scouting de nuevos negocios.
- **Logros Alcanzados:** Crear la cartera comercial de la compañía, mantener el volumen de ventas al nivel óptimo de rentabilidad, posicionar a la compañía como número 1 del mercado local en su rubro.
- **Ascensos:** Fui promovido por los Directivos de la empresa para fungir como Director de Mercadeo de Nuevos Proyectos, teniendo bajo mi responsabilidad la búsqueda de alianzas estratégicas y nuevas oportunidades de negocio.

**Asesor Bursátil, para LAFISE Agrobolsa de El Salvador, S.A. de C.V. y LAFISE Valores de El Salvador, S.A. de C. V.....15/04/97 - 06/01/98**

- **Rubro de la Empresa:** Intermediación Financiera y Negociaciones Bursátiles.
- **Puesto Desempeñado:** Asesor Bursátil.
- **Responsabilidades:** Crear la cartera de clientes de la empresa, llevar negocios a la bolsa para fomentar la operación bursátil, monitorear los precios de los granos básicos y demás productos en el mercado mundial. Administrar y negociar las monetizaciones realizadas con países donantes. Llevar a la Bolsa la mayor cantidad de negocios posible. Concientizar a los productores a llevar sus negocios a la Bolsa para ser representados por nuestro Puesto de Bolsa en la compra y venta de todos sus productos. Representar la mayoría de clientes posible en la Bolsa de Productos; garantizando así, el volumen de ingresos de nuestro Puesto de Bolsa.

- ❑ **Logros Alcanzados:** Manejo de todas las monetizaciones y donaciones de productos de la canasta básica y productos no tradicionales; de países como España, México, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda.

**Asesor de Seguros y Proyectos, para Diversified Insurance & Financial Consultants.....Feb/91 - 05/04/97**

- ❑ **Rubro de la Empresa:** Comercializadora de Seguros de Vida, Seguros Médicos, Fianzas, Planes de Pensión, Gestora de Proyectos de Infraestructura.
- ❑ **Puesto Desempeñado:** Asesor de Seguros y Proyectos.
- ❑ **Responsabilidades:** Colocar la mayor cantidad de seguros posibles; ya sea de vida, médico-hospitalarios y planes de pensión, tanto local como internacionalmente. Además, buena parte de mi actividad en la empresa era identificar empresas que estuvieran en el negocio de financiar proyectos de infraestructura, para dar inicio a los diversos proyectos calificados por la compañía.
- ❑ **Logros Alcanzados:** Manejé varias líneas de seguros médicos, de vida y planes de pensión, dejando el record de mayor volumen de negocio generado y mayor monto obtenido por negociación individual.

**PUNTOS DE IMPORTANCIA ( Fortalezas )**

**Mercadeo y Publicidad**

- ❑ Experiencia en el lanzamiento de productos y servicios en el Mercado Centro Americano.
- ❑ Comercialización de Medios y Espacios Publicitarios.
- ❑ Creación, legalización y puesta en marcha de empresas nuevas.
- ❑ Posicionamiento de empresas y marcas en el Mercado Centro Americano.
- ❑ Planeamiento Estratégico; desarrollando estrategias de mercadeo, publicidad y ventas eficientes, para lograr penetración de mercado, incremento del “marketshare” y conservación de cartera; poniendo énfasis en el servicio y atención personalizada al cliente.
- ❑ Contacto directo y estrecho con todas las agencias de publicidad nacionales y sus personas clave, para el desarrollo en conjunto de campañas publicitarias, lanzamiento de nuevos productos y posicionamiento de marcas.

**REFERENCIAS PERSONALES**

- Ing. José E. Salguero Molina (Gerente Regional Servi-Total) Tel. 2250-2006
- Ing. Jorge Francisco Jiménez (Gerente General Sello de Oro) Tel. 2338-4117
- Don Eduardo Lemus O’Byrne (Presidente de Grupo Le-OB) Cel. 7886-0312

**REFERENCIAS LABORALES**

- Lic. Alfredo Ramírez (Gerente de País Costa Rica) Tel. 2209-2739
- Lic. José Carlos Liévano (Representante Thrifty para Centro América) Cel. 7899-5299
- Lic. Guillermo Franco (Gerente General del Grupo Editorial Imprecen) Cel. 7871-3612
- Ing. José Guillermo Figueroa (Gerente General) Cel. 7797-7353