

Ficha Curricular Promotor de Negocio
(La información proporcionada será pública)

Nombre o Razón Social: USC DIRECT MARKETING, S.C. Contacto: Lic. Lucia González Rayas
--

(en caso de empresa favor de indicar adicionalmente el nombre de la persona que será el contacto)

Domicilio Completo

Calle: Camelinas
Número: 148
Ciudad: Querétaro
Estado: Querétaro
C.P.: 76100

Teléfono(incluyendo lada): 442 1 53 15 10
Fax: 442 1 53 15 29
Email: consultoria@usconsultores.com

Campo de Especialidad:

1) Planeación estratégica
2) Investigación de Mercados
3) Clima Organizacional
4) "Call Center" llamadas entrantes "In bound", llamadas salientes "out bound"
5) Planeación y control de la fuerza de ventas

Experiencia

Indique brevemente las asesorías brindadas más representativas en los últimos dos años (no más de cinco)

A)
Nombre de la Asesoría: Estudio de factibilidad para la instalación de un nuevo centro de investigación, dirigido a la industria de Plásticos
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Gubernamental
Resultados o logros obtenidos: Ubicación del centro, tipo de productos o servicios a ofrecer, costos, etc.

B)
Nombre de la Asesoría: Estudio de la oferta "Benchmarking" Internacional para equipo especializado en aeropuertos
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Empresarial
Resultados o logros obtenidos: Formas de operar y hacer negocios en mercados internacionales. Características de los productos ofrecidos a nivel internacional, costos, formas de pago, descuentos, servicios incluidos en el costo, etc.

C)

Nombre de la Asesoría: Estudio de Mercado y Proyecto de Inversión para desarrollo de maquinaria para procesar alimento pelletizado para conejos, ganado bovino y ovino
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Gubernamental y empresarial
Resultados o logros obtenidos: situación actual en la demanda y la oferta de alimento pelletizado, tamaño y crecimiento de mercado, análisis financiero detectando tasa y tiempo de recuperación de la inversión.

D)
Nombre de la Asesoría: Apertura de mercado en Latinoamérica para un fabricante Franco Canadiense de equipo aeroportuario
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Empresarial
Resultados o logros obtenidos: Incremento de ventas para el cliente, participación en licitaciones. Conocimiento de los productos y empresa en el mercado latinoamericano

E)
Nombre de la Asesoría: Elaboración de Diagnóstico de Clima organizacional todos y cada uno de 28 centros, colegios o institutos pertenecientes al sistema CONACYT que se encuentran distribuidos en toda la República
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Gubernamental
Resultados o logros obtenidos: Conocimiento del nivel de satisfacción de los empleados respecto al ambiente de trabajo y ante el trato de sus superiores

Proyectos de Vinculación

I)
Institución: UTEQ “Universidad Tecnológica de Querétaro”
Resultados o logros obtenidos: Miembro activo del programa de estancias o prácticas profesionales, dando con esto oportunidad a los egresados de adquirir experiencias muy enriquecedoras en el ámbito profesional

II)
Institución: UTNG “Universidad Tecnológica del Norte de Guanajuato”
Resultados o logros obtenidos: Miembro activo del programa de estancias o prácticas profesionales, dando con esto oportunidad a los egresados de adquirir experiencias muy enriquecedoras en el ámbito profesional

III)
Institución: ITESM Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (varios campus)
Resultados o logros obtenidos: Ponencias en cursos, seminarios y diplomados relacionados con temas de Habilidades Gerenciales, Mercadotecnia y Recursos Humanos

IV)

Institución: ESCIP Ecole Supérieure de Commerce International du Pas-de-Calais. Longuenesse, Francia
Resultados o logros obtenidos: Prácticas profesionales (de alumnos de esta universidad) por periodos de 6 meses, promoviendo así la diversidad cultural en el conocimiento profesional mediante la integración de equipos multiculturales.

V)
Institución: Universidad Contemporánea, Querétaro, Qro
Resultados o logros obtenidos: Miembros del Consejo de Mercadotecnia