

Ricardo Ruiz Freyre.

- **Datos Personales**

Estudios	Administración de Empresas
	Universidad Iberoamericana México, D.F.
Idioma:	Ingles 70 % (Hablado y Escrito)

- **Habilidades**

Liderazgo
Negociador
Toma de decisiones
Trabajo en equipo y bajo presión

- Experiencia Laboral

Febrero 2014 a la fecha

Enero 2005 a Dic 2012	GDF Suez Energía de México (Maxigas Natural), Gerente de Relaciones Gubernamentales, Manejo de Relaciones Gubernamentales con las tres esferas de gobierno, con cámaras y asociaciones industriales y de vivienda (CONCAMIN, AIEM y CANADEVI), al igual que con desarrolladores de vivienda tales como Consorcio ARA, Hogares Unión, SADASI por mencionar algunos promoviendo los servicios de la empresa.
-----------------------	--

Diciembre 2002 a Nov 2004	Notimex, S.A. de C.V., Subdirector de Ventas Nacionales. Desarrollo del Plan y Políticas de Ventas, Negociación de renovación de contratos con dependencias gubernamentales y diversos medios nacionales, manejo, creación y desarrollo de nuevas líneas de negocio.
---------------------------	--

Septiembre 1997 - Nov. 2002

Miditel, S.A. de C.V., Director de Ventas de Telefonía Rural. Desarrollo e implementación de planes de venta de telefonía pública y local en zonas rurales, manejo, creación y desarrollo de nuevas alternativas de negocio así como la participación en diversas Licitaciones del Sector Público teniendo como principales clientes al IMSS y a la SHCP, así como enlaces satelitales punto a punto y punto multipunto.

Septiembre 1988-Agosto 1997 Microcomputación Aplicada de México, S.A. de C.V.
Gerente de Compras México, D.F.
Desarrollo de proveedores y coordinación de compras,
planeación de presupuestos, importaciones, exportaciones.
Compra e importación de partes electrónicas. Desarrollo
de estrategias de suministro.

Principales Logros:

- En el ámbito de compras, negocié acuerdos con diferentes fabricantes de partes electrónicas, mejoraré el sistema de compras, logré ahorros de hasta un 12% anual en desarrollo de proveedores.
- En el ámbito de ventas a Gobierno logré contratos con Instituciones Gubernamentales tales como IMSS, Secretaría de Hacienda, PEMEX, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, entre otras por arriba de los diez millones de dólares anuales.
- En el ámbito de ventas a empresas privadas logré ventas anuales superiores a 5 millones de dólares durante 4 años consecutivos en contratos con Procter and Gamble, y Cifra Walmart.

CURSOS Y ESPECIALIZACIONES:

Microsoft Office, Introducción a las Telecomunicaciones, impartido por TELCOR, S.A. de C.V.
Manejo de medios impartido por Media Training, Seminario de Perspectivas Políticas 2006
impartido por el ITAM, Ingles en Interlingua hasta el nivel 15. Manual Administrativo de
Aplicación General en Materia de Obras Públicas Marzo 2017

OBSERVACIONES:

Disponibilidad para viajar y cambiar de residencia.