

# MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA



## Juan José Pantoja Cortés

Dirección: Circuito San Jose #147, Col. Villas de San Angel. C.P. 27086  
Torreón Coahuila  
Teléfono Celular: 8718886271  
E-mail: [juanjo\\_pac@outlook.com](mailto:juanjo_pac@outlook.com)  
36 años, Casado.

### OBJETIVO.

Desempeñarme, ofrecer y desarrollar todas mis capacidades con el fin de estar siempre en una mejora continua, trabajar en equipo, estar orientado a objetivo-resultados y siempre con la mayor disposición.

### ESTUDIOS ACADÉMICOS.

- 2010-2015 Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, Unidad Laguna.

### HABILIDADES.

- Capacidad de tomar decisiones
- Facilidad para trabajar en equipo
- Capacidad para adaptarse a los cambios
- Capacidad de comunicación verbal y escrita

### PROGRAMAS DOMINADOS.

- Paquete de Office

### IDIOMAS.

- Inglés intermedio.

### CAPACITACIÓN, CURSOS, SEMINARIOS.

- 15o. Congreso Internacional de MVZ Especialistas en Bovinos. Universidad Autónoma de Coahuila.
- Seminario "Código de Conducta: Excelencia con valor humano". Transportadora de Alimentos, S.A. de C.V.
- Capacitación Anual de ventas "AVANZA 2017 Las Oportunidades de hoy son el Crecimiento del Futuro" PiSA Agropecuaria.
- Capacitación Anual de ventas "HORIZONTES 2018 Vanguardia que genera valor". PiSA Agropecuaria.
- Congreso internacional de la carne AMEG; 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 Y 2024
- Diplomado en Dirección Estratégica de Empresas Agropecuarias; 2024-2025. Universidad del Valle de México.

## EXPERIENCIA LABORAL.

### Pisa Agropecuaria

Función: Gerente Nacional de Ventas Bovinos Carne. Enero 2022 a la fecha

- Gestión de cuentas finales del país en corral de engorda.
- Responsable de venta en corrales de engorda: Baja California, Sonora, Sinaloa, Coahuila, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Veracruz, Jalisco, Querétaro, Jalisco
- Auditorías de cartera mensual a administrador de cuenta.
- Revisar con el asesor comercial el pronóstico de ventas mensual en unidades y pesos para el próximo año.
- Analizar y autorizar listas de precios de venta.
- Revisión de márgenes.
- Seguimiento a cumplimiento de metas establecidas.
- Negociación de ventas a clientes estratégicos.
- Manejo de cuentas clave.
- Coordinación de equipos de trabajo.
- Consolidar nuevas áreas de negocio para la compañía.

Función: Gerente Territorial de Ventas. septiembre 2018 a enero 2022

- Responsable de ventas en Coahuila, Nuevo León, Durango, Chihuahua, Tamaulipas, SLP.
- Auditorías de cartera a ejecutivos de ventas.
- Revisar con ejecutivo y promotor el pronóstico de ventas mensual en unidades y pesos para el próximo año.
- Analizar y autorizar listas de precios de venta.
- Revisión de márgenes.
- Autorizar notas de crédito, notas de cargo, refacturaciones, anulación y reimpresión de documentos.
- Planeación estratégica de equipos de trabajo, Ejecutivos y promotores.
- Elaboración de promociones en conjunto con MKT para desplazamiento de inventarios.
- Apoyo en fuerza de venta de distribuidores para desplazamiento de productos.
- Capacitaciones técnicas de productos para equipo de ventas interno, externo de distribuidores y personal de cuentas finales.

Función: Ejecutivo de Ventas. Ago 2017- Sep 2018

- Planeación de visita a un contacto estratégico definido en plan de mercadotecnia.
- Elaboración de pedidos.
- Realizar promoción y venta de productos.
- Recabar quejas y sugerencias de los clientes con el fin de transmitirlos a superiores.
- Capacitación de los productos y servicios al cliente.
- Mantener cartera de clientes sana sin facturas vencidas.
- Elaboración de reportes de cobranza.
- Organizar auditoría mensual de cartera.
- Contacto directo con distribuidores para planeación de estrategias de venta.
- Atender necesidades y/o estrategias del equipo de trabajo (promotores).
- Monitorear noticias de la competencia.
- Apertura de nuevos clientes y búsqueda de negocio en zonas inexplorables para la empresa

Función: Promotor Ejecutivo. Nov 2016 – Ago 2017

- Mantener e incrementar la cartera de clientes entregada al inicio.
- Promoción del catálogo de productos, de acuerdo con las necesidades de cada cliente.
- Elaborar planes de trabajo para la realización de pruebas demostrativas de algunos de nuestros productos según el cliente.
- Elaboración de plan de visitas semanal y mensual.
- Seguimiento de cada producto nuevo incorporado al cuadro básico de un nuevo cliente.
- Apoyo en entrega de mercancía a los diferentes establos.
- Pruebas para detección de Zilpaterol en engordas de la laguna.
- Pruebas de eficiencia de mezclado en engordas de la laguna.
- Apoyo al ejecutivo de ventas para la realización de pedidos, aplicación de cobranzas y entrega de sugeridos a clientes directos.

### Transportadora de Alimentos S.A. de C.V.

Función: Técnico Vacunador. 2015-2016

- Conocimiento de distintas rutas en Torreón, Gómez Palacio, Lerdo.
- Elaboración de Pruebas California para detección de los diferentes grados de Mastitis.
- Chequeo de Rutinas de Ordeño.
- Muestreos sanguíneos para diagnóstico de Brucela.
- Toma de muestra por goteo en corrales para prueba de Anillo en Leche y ELISA.
- Toma de muestra por goteo en corrales para diagnóstico de Mycoplasma.
- Toma de muestra de leche vaca por vaca para conteo de Células Somáticas.
- Toma de muestra de leche vaca por vaca de acuerdo a cuartos afectados por mastitis.
- Relación laboral con diversos ganaderos y encargados de los establos lecheros.

## REFERENCIAS.

### Ing. Luis Miguel Ramírez Calderón.

Jefe de Laboratorio Central de Aseguramiento de Calidad. / Lala Transportes S.A. de C.V.  
Tel. 871 176 8485

### Rogelio Pérez Sánchez

CEO Mexican Beef Exporters Association  
Tel. 555 404 7893

### CP Gabriela Elizalde

Jefa de Compras / Insumos Veterinarios del norte  
Tel. 871 549 2461

