



HABILIDADES PROFESIONALES

- Buena y clara comunicación.
- Trabajo en equipo y habilidades para resolver crisis.
- Liderazgo y principios.
- Análisis estratégico.
- Compromiso y lealtad.
- Organización y disciplina.
- Office y Netsuite.
- Habilidades de ventas.

PERFIL

- 54 años.
- Mexicano-guatemalteco.
- Soltero.

IDIOMAS

	Hablando	Escritura
Inglés	80	90
Francés	50	80
Deutsch	20	40
Italiano	20	30
Árabe	20	40
Hebreo	10	20

CONTACT

→ j.q.duggan@gmail.com

→ +52 55 6123 4459

→ Prol. Calle de los artesanos
n° 1007 Col. Bosques del
pedregal, Tlaquepaque,
Jal.
C.P. 45610

JULIO ALFREDO *Hernández Escobar*

EXPERIENCIA LABORAL

Oct 2022 – Hoy Director de Ventas

Grupo Sinotek

Como Director de Ventas, lideré la planificación estratégica y optimicé los procesos para garantizar altos estándares de calidad. Desarrollé relaciones estratégicas con clientes y proveedores, formando equipos centrados en la innovación y la eficiencia. Mi enfoque ha sido mantener una comunicación efectiva con las partes interesadas, garantizando la ética y la sostenibilidad en operaciones exitosas de maquinaria para la industria farmacéutica y alimentaria. En Vacuum Freeze Tec, las ventas pasaron de 4 a 28 unidades al año.

2000 - 2021

Fundador, Director General y Director de Ventas
LDM, SA

Comenzado desde el principio toda la estructura, liderando todas las áreas, incluyendo logística, RH, Ventas, Administración, Operaciones, Asesoría Legal y fiscal.

Durante mi gestión, LDM pasó de 2 a 16 oficinas, de 24 colaboradores a 126, las ventas pasaron de 6.375.000 a 40.000.020 dólares anuales.

Desde el principio 1 unidad de transporte hasta las 7.

2011 - 2016

Vicepresidente

Cámara Nacional de Ingeniería Química

Dirigí estratégicamente la organización, defendí los intereses del sector y aseguré una gestión financiera eficaz. Mi función abarcaba el desarrollo de la membresía, programas educativos y la promoción de logros, abordando los retos del sector.

1999-2010

Director de Generación y Ventas

Royal Dutch & Shell Group YAYA

Desde el principio toda la estructura, liderando todas las áreas, incluyendo Ventas, Administración, Operaciones, Asesoría Legal y fiscal. Crece de 6.000.000 a 15.000.000 de dólares anuales.

1994-2000

Director de ventas

Shell VC División Sur

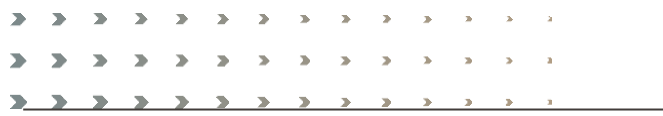
Empezando desde el principio toda la estructura y liderando todas las áreas, incluyendo Ventas y Operaciones.

Especialmente en el área de ventas, buscando oportunidades de crecimiento y los clientes posteriores a la venta hacen crecer las ventas de 2.720.000 a 6.000.000 de dólares anuales.

JUNTA ACADÉMICA Y DIRECTIVA PREPARACIÓN

- 2023 Capacitación Básica de Sólidos
- 2022 Capacitación en Gel Blando.

-
- ♦ 2022 Título de Ingeniería Ambiental.
 - ♦ 2017 Hebrean studies David Ben academy.
 - ♦ 2016 Estudios de Derecho en la Universidad Rural.
 - ♦ 2014 Estudios de alemán Instituto Alejandro Von Humboldt.
 - ♦ 2016 Instituto Nanush de estudios árabes.
 - ♦ 2013 Estudios italianos Instituto Dante Alighieri.
 - ♦ 2012 Estudios franceses Alliance Française.
 - ♦ 2008 Instituto de Empresa Familiar, Joint Venture, diplomado.
 - ♦ 2005 Teólogo en la Universidad Rafael Landivar. Campeón Nacional de SCI 1998.
 - ♦ Juegos Olímpicos 2001 Centroamérica + ventas y estratégico, Junta directiva.
 - ♦ Convención nacional de ventas de delegados de 1999 en Costa Rica.
 - ♦ Convención nacional de ventas de delegados de 1998, Jamaica.
 - ♦ Convención nacional de ventas de delegados de 1998, Brasil.
 - ♦ 1997 Junta Directiva de Puertos y Recursos de Transporte.
 - ♦ 1997 Presidente de ventas al por menor y estratégicas de la Cámara de Comercio.
 - ♦ 1997 Estudios de lengua portuguesa.
 - ♦ 1996 Universidad del Valle de Guatemala, licenciada en Ingeniería Química, tesis de detergentes.
 - ♦ Convención nacional de ventas de delegados de 1996 Guatemala y El Salvador.
 - ♦ 1996 Junta Directiva de Empresas Conjuntas Jimmy Johns 1996-2002.
 - ♦ 1994 Curso de ventas Cámara de Comercio / fundador de DSA, telenovelas 1993 Fuerza Nacional de Ventas Estratégicas.
 - ♦ Universidad del Valle de Guatemala 1992 B. S. & B. A Universidad del Valle de Guatemala.
 - ♦ 1991 Junta Directiva, Recursos Nacionales de Petróleo.
 - ♦ 1989 Liceo Guatemala, graduado con honores.



1992-2001 Fundador, Director General y Director de Ventas
Santa Ana Chemicals

Construyendo toda la empresa, creció hasta 40 colaboradores, con ventas de 0 a 450.000 dólares anuales.
De 1990 a 1994 Chevron Ltd.
Vendedor 1990-1994 buscando oportunidades para clientes nuevos y postventa. Las ventas crecieron de 1.100.000 a 2.720.000 dólares estadounidenses.

1990-2002 Fundador
SJLM

Fundador de una empresa conjunta, área en desarrollo.
Valor inicial de SJLM entre 2.720.000 y 43.000.000 USD. Desarrollos industriales.

1992-1998 Vendedor
John's & Papa Johns

Vendedor, expansión a Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, ventas creciendo de 0 a 15.300.000 estadounidenses.



