

Enrique Ballina

Objetivo	[Haga clic aquí y escriba el objetivo]		
Experiencia	1990–1994	Calzados Arbor	México D.F.
	Director nacional de ventas		
	<ul style="list-style-type: none">▪ Aumenté las ventas de 50 a 100 millones.▪ Doblé las ventas por representante de 5 a 10 millones.▪ Propuse nuevos productos que incrementaron los beneficios en un 23%.		
	1985–1990	Peña y Soto	Puebla
Director regional de ventas			
<ul style="list-style-type: none">▪ Incrementé las ventas regionales de 25 a 350 millones.▪ Dirigí a 250 representantes de ventas en 10 provincias.▪ Implementé un curso para la formación de los nuevos contratados, acelerando la obtención de beneficios.			
Formación	1980–1984	Viñedos El pastor	México D.F.
	Jefe de representantes de ventas		
	<ul style="list-style-type: none">▪ Aumenté el equipo de ventas de 50 a 100 representantes.▪ Tripliqué los ingresos de cada socio de ventas.▪ Incrementé las ventas para incluir grandes cuentas del mercado.		
Intereses	1975–1980	Luminosa, S.A.	México D.F.
	Representante de ventas		
	<ul style="list-style-type: none">▪ Aumenté las ventas por región en un 400%.▪ Recibí el premio de la organización a las ventas más elevadas durante cuatro años consecutivos.▪ Desarrollé un curso de formación acerca de las ventas.		
Sugerencias	1971–1975	Southridge State University	Southridge, EE.UU.
	<ul style="list-style-type: none">▪ Diplomado en administración de negocios y ciencias de la computación.▪ Graduado con Summa Cum Laude.		
Intereses	Junta directiva de Southridge, atletismo, jardinería, carpintería y computación.		
Sugerencias	Seleccione el texto que desee reemplazar y escriba el currículum.		