

## Formato público de curriculum vitae

### I.- DATOS GENERALES:

<b>Nombre:</b>	<b>Dalton Jaime Gómez Lechuga</b>
<b>Cargo en el H. Ayuntamiento de Felipe Carrillo Puerto, Quintana Roo:</b>	<b>Secretario Particular</b>
<b>Área de adscripción:</b>	<b>Secretaria Particular</b>

### II.- PREPARACIÓN ACADÉMICA:

<b>Último grado de estudios:</b>	<b>Licenciatura</b>
<b>Institución:</b>	<b>Universidad en línea UTEL (Universidad Tecnológica Latinoamericana)</b>
<b>Carrera Genérica:</b>	<b>Licenciatura en Comunicación Digital con especialidad en Ventas en línea.</b>
<b>Documento Recibido:</b>	<b>Certificado (en trámite)</b>
<b>Otros estudios profesionales:</b>	<b>Arquitectura</b>
<b>Institución:</b>	<b>Universidad Autónoma de Nuevo León</b>
<b>Documento Recibido:</b>	<b>No Concluido</b>

<b>III.- EXPERIENCIA LABORAL: (tres últimos empleos)</b>		
<b>1</b>	<b>Periodo de Inicio (mes/año):</b>	<b>2015</b>
	<b>Nombre de la empresa:</b>	<b>Azul Operadora</b>
	<b>Cargo o puesto desempeñado:</b>	<b>Propietario y director</b>
	<b>Campo de experiencia:</b>	<b>Hospedajes en zonas turísticas, transportación, tours, etc.</b>
	<b>Periodo de Conclusión (mes/año):</b>	<b>Actual</b>

<b>2</b>	<b>Periodo de Inicio (mes/año):</b>	<b>2009</b>
	<b>Nombre de la empresa:</b>	<b>Toyota Riviera Maya</b>
	<b>Cargo o puesto desempeñado:</b>	<b>Asesor A en ventas</b>
	<b>Campo de experiencia:</b>	<b>Técnica y cierre de ventas, atención, servicio y calidad al cliente.</b>
	<b>Periodo de Conclusión (mes/año):</b>	<b>2010</b>

<b>3</b>	<b>Periodo de Inicio (mes/año):</b>	<b>2005</b>
	<b>Nombre de la empresa:</b>	<b>Distribuidora Francesa de Automóviles</b>
	<b>Cargo o puesto desempeñado:</b>	<b>Jefe de ventas</b>
	<b>Campo de experiencia:</b>	<b>Manejo de grupos, ventas, cierre y técnicas de ventas</b>
	<b>Periodo de Conclusión (mes/año):</b>	<b>2006</b>

<b>IV.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA:</b>			
<b>Últimos cursos y/o conferencias y/o capacitaciones y/o diplomados, etc. (Últimos 3)</b>			
	<b>Nombre</b>	<b>Institución que impartió</b>	<b>Fecha o periodo</b>
<b>1</b>	<b>Conocimiento de producto, técnica de venta, perfección de cierre de venta, filosofía Toyota, atención al cliente, servicio y calidad</b>	<b>Toyota</b>	<b>2009</b>
<b>2</b>	<b>Estrategias de venta, Trabajo de campo, cierre de ventas</b>	<b>Marketing de Peugeot</b>	<b>2005</b>
<b>3</b>	<b>Técnicas de venta en el área de auto financiamiento enfocado al mercado informal</b>	<b>Volkswagen de México</b>	<b>2002</b>