



+5284 4869 2206



[fernando\\_fuentes83@hotmail.com](mailto:fernando_fuentes83@hotmail.com)



[LinkedIn](#)



[Saltillo, Coahuila.](#)



## Fernando Ernesto Fuentes Lara

✓ Experto en **apertura de mercados internacionales**. ✓ Trayectoria en **ventas estratégicas y gestión de clientes OEM**. ✓ Experiencia en **negociación con proveedores nacionales e internacionales**. ✓ Liderazgo probado en **equipos multidisciplinarios y proyectos globales**. ✓ Capacidad para **alinear estrategias comerciales con objetivos de planta y corporativos**.

### FX2 Automation – General Manager

Saltillo, Coahuila | 02/2020 – 06/2025

Asumí la dirección general de la empresa con la misión de diseñar e implementar el plan de negocios anual y establecer estrategias con proveedores y clientes para garantizar eficiencia operativa y rentabilidad. Supervisé los indicadores clave de desempeño por área y desarrollé un modelo de negocio que aseguró costos efectivos y un alto nivel de productividad.

Durante mis primeros dos años, logré **incrementar las ventas anuales de 4.5 millones a 16 millones de dólares**, un crecimiento logrado exclusivamente a partir de nuevos clientes que desarrollé, entre ellos **Lazboy, Magna (Formex, Massiv y Mecanismos), ISRI, Valiant y FFT**. Este crecimiento, alcanzado para mediados de 2022, consolidó a la empresa como un competidor sólido en el mercado de automatización en México y Norteamérica.

### Magna CIMS – Gerente Comercial

Saltillo, Coahuila | 04/2014 – 02/2020

Me integré a la compañía en un momento crítico, con proyectos fuera de tiempo y márgenes negativos. Rediseñé el modelo de cotización, que anteriormente se encontraba por debajo del precio de mercado, y con ello logré **aumentar los márgenes de utilidad hasta en un 20%**. Además, implementé un sistema de seguimiento operativo junto con Compras y los Program Managers para asegurar el cumplimiento de presupuestos y pronósticos de ganancias. De tener el **50% de los proyectos entregados fuera de tiempo, alcanzamos el 100% de cumplimiento en tiempo y forma**, mejorando la percepción de los clientes y aumentando las ventas con cuentas ya existentes.

Mi rol abarcó la gestión de ventas, compras y proyectos, así como la supervisión de estrategias comerciales en México, Europa, Canadá y Norteamérica.

### Martinrea S.A. de C.V. – Coordinador de Nuevos Negocios

Saltillo, Coahuila | 05/2012 – 04/2014

Me incorporé en una etapa en la que la compañía tenía **más del 50% de su cartera vencida con Ford**, su cliente principal. Lideré junto con el equipo comercial un proceso de regularización que permitió eliminar la cartera vencida y restaurar la confianza del cliente en menos de un año. Además, logré **incrementar en 15% el margen de los productos vendidos**, coordinando los cambios solicitados por el cliente y las negociaciones finales.

### Perfil y objetivo profesional.

Soy un ingeniero industrial con trayectoria en áreas comerciales, ventas internacionales, desarrollo de negocios y liderazgo de equipos en sectores automotriz y manufactura.

Mi experiencia se ha enfocado en abrir mercados, consolidar relaciones con clientes globales, diseñar estrategias comerciales rentables y garantizar la eficiencia en proyectos estratégicos.

Mi objetivo es integrarme en una organización donde pueda impulsar el crecimiento sostenido, fortalecer las relaciones comerciales y generar resultados medibles en términos de ventas, rentabilidad y expansión internacional.

### Formación académica.

- Maestría en Administración y Liderazgo – Universidad Autónoma del Noreste, Saltillo | 2012.
- Ingeniería Industrial – Instituto Tecnológico de Saltillo | 2006.
- Diplomado en Development of Skills for Managers and Sales Executives – ITESM, Saltillo | 2018.

### Idiomas.

- Español 100%
- Inglés 90%

Rediseñe el modelo de cotización para nuevos proyectos y cambios de ingeniería con OEM como Ford, GM y Chrysler, ampliando la cobertura hacia Europa, China y Norteamérica.

### **Stellantis México (antes Chrysler México) – Especialista WCM, Despliegue de Costos.** Saltillo, Coahuila | 05/2010 – 05/2012

Al integrarme, el sistema WCM se operaba de forma manual, lo que generaba largos tiempos de captura y análisis de datos. En 10 meses desarrollé e implementé el **primer sistema automático de cost deployment en Stellantis México**, posteriormente estandarizado en **todas las plantas del país**.

Esta automatización redujo los tiempos de procesamiento de meses a **solo días**, y permitió obtener resúmenes inmediatos de información para la toma de decisiones. Fui responsable de capacitar a todas las áreas en el uso del nuevo sistema y garantizar su correcta implementación.

### **Mabe México S. de R.L. de C.V. – Líder de Productividad, Línea de Secadoras.** Saltillo, Coahuila | 06/2008 – 05/2010

Lideré proyectos de productividad y reducción de costos en la línea de secadoras GE (Enterprise), implementando cambios de materiales que **generaron ahorros totales de aproximadamente 25 dólares por unidad**, con reducciones unitarias que iban de **0.10 a 0.50 USD por componente**.

Estos proyectos aseguraron la equivalencia de calidad, cumpliendo con los mismos estándares técnicos, y permitieron la **transferencia de la producción de secadoras desde Canadá a México**, consolidando la planta de Saltillo como centro de manufactura estratégica.

### **Cursos y certificaciones.**

- Curso Dale Carnegie en Liderazgo y Valores Personales.
- Las 4 Disciplinas de la Ejecución (Franklin Covey)
- Liderazgo y Manejo de Estrés – Universidad Iberoamericana.
- Programa Completo de Liderazgo – COSMA Training Center.
- Curso de Negociaciones Efectivas – ITESM

### **Estoy particularmente interesado en oportunidades que requieran:**

El desarrollo de negocios y la apertura de mercados internacionales, la gestión estratégica de clientes OEM y cuentas clave, la negociación avanzada en ventas B2B y compras internacionales, la definición y cumplimiento de KPI comerciales, la implementación de proyectos de reducción de costos y mejora continua bajo metodologías como Kaizen y WCM, así como la coordinación de cadenas de suministro globales.

También me atraen retos que integren liderazgo de equipos multidisciplinarios, la expansión internacional de operaciones, la planeación estratégica de ventas y la innovación en procesos comerciales dentro de sectores automotriz, manufactura, supply chain y servicios industriales.