



# CENTRO DE ENSEÑANZA TÉCNICA INDUSTRIAL

Organismo Público Descentralizado Federal  
Nueva Escocia 1885 5ta. Sección, Fracc. Providencia, Guadalajara, Jal. C.P. 44620  
Tels. 3641-3250 EXT. 231 y dir. 3642-0339

## DEPARTAMENTO DE VINCULACION SOLICITUD PARA DIFUSIÓN DE VACANTES EN LA BOLSA DE TRABAJO

SOLICITUD No. \_\_\_\_\_  
FECHA: \_\_\_\_\_

### I. DATOS DEL(LA) SOLICITANTE:

EMPRESA:	<b>SYDEC EQUIPOS INDUSTRIALES SA DE CV</b>	
DOMICILIO:	<b>CALLE 4 #2061. COL. FERROCARRIL; GUALDALAJARA, JALISCO.</b>	
CONTACTO:	<b>JHONATHAN MENDOZA</b>	
TELÉFONO:	<b>3310309621</b>	
E-MAIL:	<b><a href="mailto:RECLUTAMIENTO@SYDEC.COM.MX">RECLUTAMIENTO@SYDEC.COM.MX</a></b>	

GIRO DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_

### II. PERFIL REQUERIDO:

NOMBRE DEL PUESTO:	<b>VENTAS INDUSTRIALES</b>					
CARRERA SOLICITADA:	<b>MECATRONICA</b>					
NIVEL:	NÚMERO DE PLAZAS	<input type="text" value="3"/>	MANDO SUPERIOR	<input type="text"/>	MANDO INTERMEDIO	<input type="text"/>
	ADMINISTRATIVO	<input type="text"/>	OTRO	<input type="text"/>	TÉCNICO	<input type="text" value="X"/>
					ESPECIFICAR	<b>VENTAS TÉCNICAS</b>
ESCOLARIDAD:	TECNÓLOGO	<input type="text" value="X"/>	INGENIERÍA	<input type="text" value="X"/>	LICENCIATURA	<input type="text"/>
	PREPARATORIA	<input type="text"/>	OTRO	<input type="text"/>	ESPECIFICAR	<input type="text"/>
TITULADO(A):	SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>	PORCENTAJE	<input type="text"/>
OTRO(S) IDIOMA (S):	ESPECIFICAR	<input type="text"/>				
EXPERIENCIA:	SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text" value="X"/>	BECARIO	<input type="text"/>
HORARIO:	TURNO COMPLETO	<input type="text" value="X"/>	MEDIO TURNO	<input type="text"/>		
SUELDO APROXIMADO:	MÍNIMO	<input type="text"/>	MÁXIMO	<input type="text"/>	MENSUAL	<input type="text" value="\$10,000.00"/>
	SEMANTAL	<input type="text"/>	QUINCENAL	<input type="text"/>	OTRO	<input type="text"/>
CONTRATADO(A) POR:	EMPRESA	<input type="text" value="X"/>	OUTSOURCING	<input type="text"/>		

OBSERVACIONES ESPECIALES SOBRE EL PERFIL DEL(LA) CANDIDATO(A)	
<p>Realizar cotizaciones. Atención soporte técnico y asesoría de venta en mostrador. Cumplir con la meta de venta establecida por la empresa. Apoyar en cotizaciones a los Ingenieros de proyectos para cuentas claves. Cierre de ventas Reportes Administrativos Seguimiento a cotizaciones. Cumplir con los objetivos de las campañas y promociones. Apoyar en la administración de las cuentas comerciales de clientes y en el cumplimiento de plan estratégico de ventas. Identificación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocio. - Cumplir los procesos y políticas interdepartamentales y de la empresa. Capacitaciones y certificaciones. Plan de desarrollo en competencias técnicas (Especialista de marca) Evaluaciones anuales para crecimiento</p>	

La publicación de vacantes es exclusivamente de carácter informativo. El CETI no se responsabiliza sobre las mismas.