



ENRIQUE CAMPA DÍAZ DE LEÓN

Celular: (044) 55 2512-0936

ENRIQUECAMPA@AOL.COM

Soy un profesional especializado en elevar la efectividad y productividad de las organizaciones en sus áreas de desarrollo en el área comercial y elevar sus ventas con programas de aceleración comercial para lograr elevar sus resultados y su efectiva.

Cuento con un alto know-how en gestión de proyectos y diseño e implementación de planes de capacitación para mejorar el funcionamiento y la productividad de los equipos de trabajo.

Cuento con una amplia experiencia en:

- a) Desarrollo de equipos de ventas: Reclutamiento y Selección.
- b) Líder de equipos de ventas de alto rendimiento.
- c) Gestión del Cambio y Cultura Organizacional.
- d) Ejecución e implementación del Modelo de Gestión.
- e) Planeación estratégico y aceleración de negocios.
- f) Docente de Licenciatura y Maestrías: **ITESM, UVM, UNITEC, UIC.**
- g) Coaching Ontológico y Coaching Empresarial.
- h) Líder desarrollo de estrategias digitales.
- i) Desarrollo Organizacional - Gestión del Cambio
- j) Gestión de proyectos y diseño de estrategias comerciales.

Mi objetivo es mejorar el desempeño de las organizaciones con el fin de afrontar sus principales retos y elevar su productividad a corto plazo.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

2008 – Actual	IMCE Business School	Consultoría - Mentoring & Coaching Empresarial.
2007 – 2008	Seguros y Afore de Banco Azteca	Subdirector Desarrollo del Canal Comercial.
2002 – 2007	Orienta Consultores	Subdirector Comercial Empresarial
2000 – 2002	Afore Profuturo GNP	Gerente Capacitación Interna y Fuerza de Ventas
1999 – 2000	Seguros Serfin - Lincoln.	Gerente de Ventas de Seguros & Afores.
1993 – 1999	GNP – Seguros / Porvenir GNP	Gerente de Capacitación de la Fuerza de Ventas
1992 – 1993	Oscar Leal Publicidad.	Creativo Cuentas Alto Nivel: Jumex-Bacardi- Bonafont

Áreas de Expertise: Ventas, Capacitación Comercial y Desarrollo Organizacional, Planes de Carrera - Universidad Virtual – Capacitación Online.

EXPERIENCIA COMO DOCENTE.

Me he desempeñado como maestro del programa de Aceleración Comercial y Crecimiento de Negocios en el **ITESM**. Y por invitación como maestro de Maestría de Innovación de Empresas y talleres de Coaching, Liderazgo y Ventas en las Universidades: **ITESM, UVM, UNITEC, UIC.**

MISIÓN PROFESIONAL

Colaborar en una organización para incrementar su productividad a corto plazo, implementando procesos y metodologías de trabajo de alta efectividad.

CERTIFICACIONES

A] Coaching Ontológico y Coaching Ejecutivo



B] Certificación para impartir “Los 7 Hábitos” Instituto Franklin Covey Mé



COMPETENCIAS LABORALES

- Capacitación de equipos de alto desempeño.
- Liderazgo & Coaching ejecutivo.
- Diseño de programas de ventas.
- Planes de capacitación y desarrollo (Trámites STPS).
- Planificación y organización de proyectos.
- Planes de vida y carrera (gestión clima laboral ISP).
- Desarrollo Organizacional (Planes de Carrera / Sucesión).

COMPETENCIAS

- Alto empuje y orientación a resultados.
- Disciplinado y con alto compromiso.
- Proactivo y colaborativo.
- Creativo e innovador.
- Motivador e integrador de equipos.
- Negociación y toma de decisiones.

INGLÉS: NIVEL INTERMEDIO- B1

FORMACIÓN ACADÉMICA

- | | |
|---|--|
| Maestría en Administración de Negocios. | - Universidad del Valle de México - Cédula: 7261052. |
| Lic. Ciencias de la Comunicación. | - Universidad Intercontinental - Cédula: 6668821. |
| Diplomado en Mercadotecnia Estratégica. | - ITESM - Campus Ciudad De México. |
| Diplomado en Mercadotecnia de Servicios. | - Universidad Intercontinental. |
| Diplomado en Comunicación Organizacional. | - CADEC - Grupo Ferrer. |

CURSOS & SEMINARIOS

Desarrollo de Habilidades Gerenciales - CRESTCOM.
Diplomado: Desarrollo Gerencial - SIPROM
Formación de Instructores- CADEC
Curso de Ventas de Alto Impacto- PNL
Negociación Efectiva - UVM
Instructor Certificado Instituto COVEY México.
Desarrollo de Gerentes / Ventas - LIMRA
Marketing de Servicio al Cliente
Desarrollo de Competencia – RH
Cambio Organizacional – LIMRA
Mercadotecnia Estratégica – ITESM

PUBLICACIONES

AUTOR DEL LIBRO:
“**LOS 5 DETONADORES DE LA COMPETITIVIDAD**”
EDITORIAL PANORAMA 2008



Competencias Clave:

- Business Playmaker- Estrategias Comerciales.
- Liderazgo de equipos interdisciplinarios.
- Visión comercial estratégica.
- Comunicación ejecutiva.
- Orientación a la experiencia del cliente.
- Análisis de desempeño y mejora continua.
- Gestión de Equipos de alto Rendimiento

MANEJO DE SOFTWARE

WINDOWS XP, LOTUS NOTES, MICROSOFT OFFICE - COREL DRAW, GOTO-TRAINING (VIRTUAL TRAINING), CRM, SALES FORCE, MOODLE, BLACKBOARD, CAMTASIA (PROGRAMAS DE EDICIÓN).

EMPRESAS DONDE HE COLABORADO COMO COACH & MENTOR EN PROGRAMAS COMERCIALES

Diseño de programas de aceleración comercial y crecimiento de negocios,, ya que han sido diseñados para cambiar el “mindset” de los equipos de ventas, y cambio en su cultura organizacional (en caso de fusiones), para lograr obtener un crecimiento consolidado a corto plazo.

Hemos colaborado con más de **450** empresas, para mejorar sus procesos de trabajo, capacitar a sus colaboradores y con su Fuerza Comercial, para alinear y mejorar sus planes de crecimiento a corto plazo:



Nota: En noviembre del 2025 publique mi segundo libro con 3;700 estrategias para incrementar ventas en el libro:



Facebook:

Personal: <https://www.facebook.com/enrique.campa.diaz.de.leon/> - IMCE: <https://www.facebook.com/imcemexico>