

## CURRICULUM VITAE

**NOMBRE:** BEATRIZ EMILIA MEDINA MARIN.

### FORMACIÓN PROFESIONAL

<u>CARRERA/POSGRADO</u>	<u>INSTITUCIÓN EDUCATIVA</u>	<u>DOCUMENTO OBTENIDO</u>
<i>Maestría en administración de Negocios.</i>	<i>Instituto de Especialización para Ejecutivos.</i>	<i>Título</i>
<i>Licenciatura en administración de empresas.</i>	<i>Universidad Autónoma de Aguascalientes.</i>	<i>Título</i>

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

<b>PERIODO DE INICIO</b>	<b>PERIODO DE CONCLUSIÓN</b>	<b>DENOMINACIÓN DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA</b>	<b>CARGO O PUESTO DESEMPEÑADO</b>	<b>CAMPO DE EXPERIENCIA</b>
<i>Abril 2012</i>	<i>A la fecha</i>	<i>Universidad Tecnológica de Aguascalientes,</i>	<i>Subdirectora de Extensión Universitaria.</i>	<i>Planeación estratégica, administración, mercadotecnia, ventas, comunicación, administración y logística en el área deportiva y cultural Así como relaciones públicas.</i>
<i>Septiembre 2007</i>	<i>Marzo 2012</i>	<i>Universidad Tecnológica de Aguascalientes.</i>	<i>Jefe de departamento de captación</i>	<i>Relaciones públicas, Mercadotecnia, ventas y planeación estratégica.</i>
<i>Agosto 2001</i>	<i>Agosto 2007</i>	<i>Universidad Tecnológica de Aguascalientes.</i>	<i>Profesor Investigador de Tiempo Completo</i>	<i>Docencia en área administrativa y de mercadotecnia.</i>
<i>Marzo 2016</i>	<i>A la fecha</i>	<i>Distribuidor de Belleza LUMA S.A de C.V.</i>	<i>Asesor empresarial.</i>	<i>Planeación estratégica e impartición de cursos de ventas y liderazgo y trabajo en equipo.</i>
<i>Mayo 2012</i>	<i>Agosto 2016</i>	<i>Universidad Interamericana para el desarrollo (UNID Aguascalientes)</i>	<i>Profesor de asignatura</i>	<i>Impartición de clases en áreas de admón. Y mercadotecnia.</i>

### ACTUALIZACION (CURSOS O DIPLOMADOS):

- **CERTIFICACIÓN EN SALES PARTHNSRS.** *Para el desarrollo de: Líderes, trabajo en equipo, ventas y comunicación.*
- **CERTIFICACIÓN PARA COMPETENCIA LABORAL.** (CONOCER)
- **Programa de maestría en Ventas y Liderazgo** *(Sales Parthers).*
- **Explosión de Ingresos.** *(Sales Parthers).*
- **Metas de campeonato.** *(Sales Parthers).*
- **Equipos de Campeonato.** *(Sales Parthers).*
- **Diplomado en Herramientas Metodológicas para la Formación Basada en Competencias.** *(ITESM)*
- **Congreso de Ventas.** *(ITESM)*
- **Diplomado en Programación Neurolingüística** *(ITESM)*
- **Diplomado en Desarrollo de Habilidades Docentes** *(IEE).*
- **Diplomado en Planeación Estratégica** *(Universidad Panamericana Campus Bonaterra).*
- **Diplomado en Dirección de Negocios** *(IEE).*
- **Diversos cursos de carácter académico.** *(UTA).*

FECHA ACTUALIZACION MARZO 2017