EDUARDO RAMOS



GERENTE COMERCIAL · SALES LEADER · P&L OWNER

PUEBLA, MÉXICO · EDUARDORACV@GMAIL.COM
WEB: **EDUARDORAMOS.PRO** · AGENDA: RESERVAR CONVERSACIÓN · LINKEDIN

RESUMEN EJECUTIVO

Gerente comercial con 15+ años de experiencia liderando crecimiento rentable en negocios B2B, canal de distribución, cuentas clave y operación comercial en México y Estados Unidos. Experiencia sólida en ventas, rentabilidad, pricing, inventario, cartera, liderazgo de equipos y gestión de P&L, combinando visión estratégica con fuerte ejecución comercial para acelerar ingresos, market share y desempeño operativo.

KPIS EJECUTIVOS

15+ años en liderazgo comercial B2B · **20–30%** crecimiento anual sostenido · **15+** cuentas corporativas nuevas · **20%** incremento de market share · **USD $750K+** portfolio B2B gestionado · **$750K MXN** saldo vencido con proveedor regularizado · Equipos de **10+** personas · Experiencia **México + USA**

ÁREAS DE LIDERAZGO

Estrategia Comercial · Administración de Ventas · Planeación Comercial · Desarrollo de Negocio · Desarrollo de Equipos · Gestión de P&L · Presupuestos & Budget · Pricing & Margen · Forecast y KPIs · CRM · Sell In / Sell Out · Rentabilidad & Revenue · Desarrollo de Canal · Funnel Comercial · Negociación Estratégica · Estrategia Regional · Liderazgo de Equipos · Excelencia Operativa

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BRAND BESTIES — NY & NJ, USA
Enero 2024–Febrero 2026

Territory Operations & Commercial Execution Lead

Responsable de ejecución comercial en retail, staffing y performance operativo para marcas globales en los mercados de Nueva York y Nueva Jersey.

— Ejecuté **200+ activaciones premium** en uno de los mercados más competitivos de EE.UU.
— Generé **75% de conversión** promedio en interacciones de consumidor.
— Coordiné equipos de **10+ personas** por activación
— Impacté **50,000+ interacciones** de consumidor (2024–2025)
— Gestioné staffing, logística y ejecución end-to-end para marcas como Modelo, Maestro Dobel, Disney y MTV

PINTURAS SW — DISTRIBUIDORA AUTORIZADA SHERWIN-WILLIAMS
Oct 2020–Dic 2023

Gerente General / Operador de Unidad de Negocio

Responsable de la operación integral del negocio con ownership total sobre ventas, rentabilidad, pricing, inventario, cartera y estrategia comercial.

— Logré **30%** de crecimiento anual sostenido
— Expandí portafolio comercial en **25%** en el segmento industrial
— Reduje costos operativos en **15%** (2022 vs. 2021)
— Regularicé **$750K MXN** de saldo vencido con Sherwin-Williams, llevando la cuenta a 0 días de crédito en 9 meses (2022)
— Gestioné operación comercial de **20+ clientes** recurrentes mensuales; ownership total de P&L

UNIVAR SOLUTIONS
Abr 2019–Ene 2021

Key Account Manager

Responsable del desarrollo comercial de cuentas industriales estratégicas y distribuidores.

— Gestioné portafolio industrial de **USD $750K+** anuales
— Incrementé cartera en **30%**; mejoré market share en **20%**
— Abrí **15 cuentas corporativas** nuevas
— Reconocido como **Top 50 Global Key Account Manager**

BUREAU VERITAS CPS
Ago 2018–Mar 2019

Key Account Manager

Responsable del desarrollo comercial de cuentas estratégicas en sectores industriales y manufactura, S2 2018.

— Incrementé rentabilidad en **55%**
— Aseguré contratos por **USD $200K+**
— Desarrollé nuevos negocios por **$1M+ MXN**
— Expandí presencia comercial en sector industrial y manufactura

PINTURAS PRISA
Sep 2017–Ago 2018

Gerente de Desarrollo de Negocio

Responsable de expansión comercial y desarrollo institucional.

— Expandí red comercial en **10 nuevos puntos de venta**
— Cerré contratos estratégicos por **$2M+ MXN**
— Desarrollé negocio institucional con **PEMEX y CFE**

SHERWIN-WILLIAMS MÉXICO
Abr 2013–Oct 2016

Dealer Sales Representative Sr.

Responsable del desarrollo y crecimiento del canal de distribuidores en territorio asignado.

— Contribuí a un run-rate comercial de **$24M+ MXN** anuales
— Alcancé cumplimiento de cuota al **130%** y **122%**
— Incrementé participación de mercado en **15 puntos**
— Fortalecí red regional de distribuidores

INTERCERAMIC
Feb 2010–Dic 2012

Gerente de Tienda

Responsable de la operación comercial y administrativa de tienda.

— Gestión integral de tienda, inventario y operación diaria
— Cumplimiento sostenido de objetivos comerciales
— Supervisión operativa y atención a clientes clave

FORMACIÓN E IDIOMAS

Estudios Universitarios en Administración de Empresas
BUAP — Puebla · 2008–2010

Español — Nativo
Inglés — B2–C1