

EDUARDO RAMOS

GERENTE COMERCIAL · SALES LEADER · P&L OWNER

PUEBLA, MÉXICO · EDUARDORACV@GMAIL.COM
WEB: [EDUARDO-RAMOS.VERCEL.APP](#) · 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 <i>Territory Operations & Commercial Execution Lead</i> Responsable de ejecución comercial en retail, staffing y performance operativo para marcas globales en los mercados de Nueva York y Nueva Jersey. <ul style="list-style-type: none">— 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	Enero 2024–Febrero 2026
PINTURAS SW — DISTRIBUIDORA AUTORIZADA SHERWIN-WILLIAMS <i>Gerente General / Operador de Unidad de Negocio</i> Responsable de la operación integral del negocio con ownership total sobre ventas, rentabilidad, pricing, inventario, cartera y estrategia comercial. <ul style="list-style-type: none">— Logré 30% de crecimiento anual sostenido— Expandí portfolio 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	Oct 2020–Dic 2023
UNIVAR SOLUTIONS <i>Key Account Manager</i> Responsable del desarrollo comercial de cuentas industriales estratégicas y distribuidores. <ul style="list-style-type: none">— Gestioné portfolio 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	Abr 2019–Ene 2021
BUREAU VERITAS CPS <i>Key Account Manager</i> Responsable del desarrollo comercial de cuentas estratégicas en sectores industriales y manufactura, S2 2018. <ul style="list-style-type: none">— Incrementé rentabilidad en 55%— Aseguré contratos por USD \$200K+— Desarrollé nuevos negocios por \$1M+ MXN— Expandí presencia comercial en sector industrial y manufactura	Ago 2018–Mar 2019
PINTURAS PRISA <i>Gerente de Desarrollo de Negocio</i> Responsable de expansión comercial y desarrollo institucional. <ul style="list-style-type: none">— Expandí red comercial en 10 nuevos puntos de venta— Cerré contratos estratégicos por \$2M+ MXN— Desarrollé negocio institucional con PEMEX y CFE	Sep 2017–Ago 2018
SHERWIN-WILLIAMS MÉXICO <i>Dealer Sales Representative Sr.</i> Responsable del desarrollo y crecimiento del canal de distribuidores en territorio asignado. <ul style="list-style-type: none">— 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	Abr 2013–Oct 2016
INTERCERAMIC <i>Gerente de Tienda</i> Responsable de la operación comercial y administrativa de tienda. <ul style="list-style-type: none">— Gestión integral de tienda, inventario y operación diaria— Cumplimiento sostenido de objetivos comerciales— Supervisión operativa y atención a clientes clave	Feb 2010–Dic 2012

FORMACIÓN E IDIOMAS

Estudios Universitarios en Administración de Empresas BUAP — Puebla · 2008–2010	Español — Nativo Inglés — B2–C1
---	--