

# ALEJANDRO CONTRERAS RAMIREZ

## DESARROLLADOR DE NEGOCIOS



ZC: 53125, Lomas Verdes, Naucalpan, Mex.

[alejandroc.ramirez7@gmail.com](mailto:alejandroc.ramirez7@gmail.com)

5591913840

### HABILIDADES DURAS

Experimentado en inteligencia de Mercado así como tendencias en la industria; basado en números; Gestión de CRM: SAP/ Sales Force. Manejo de KPIs comerciales y financieros. Solucionador de problemas. Experimentado en Planificación Estratégica

### EDUCACIÓN

Maestría  
Unimex

*Gestión de habilidades*

2021-2022

Título de grado  
UNAM- CU; 3.4 ACP

Ing. Mecánico, Electricista- Área  
Industrial

1992-1997

Diploma - 1997  
UAM- A

Desarrollo Organizacional

### PERFIL

Gte. De Desarrollo de Negocios con 25 años de experiencia en ventas técnicas B2B, en la prospección; creación de embudo; manejo de cuentas; manejo de canales, y liderazgo de equipos multidisciplinarios. He sido particularmente exitoso entregando estrategia y estructurando una nueva área de negocios o una nueva iniciativa de ventas; gestionando presupuestos, alineando recursos y estrategias corporativas. Líder persuasivo y positivo, asertivo, orientado al resultado, lógico y preciso.

### EXPERIENCIA LABORAL

**Grupo GEA.** GEA es un Cía. de tecnología de procesos; Maquinaria; Servicios; Proyectos llave en mano  
**Representante de ventas para Pharma** 2020-2022

Responsable del desarrollo de negocios para todo México en venta de nuevas máquinas, respondiendo por una cuota de 1 Mío Euro.

- ✓ Negocié con GEA Europa (nivel VP) la posibilidad de vender Máquinas Nuevas para el Mercado Farmacéutico de México.
- ✓ Recuperé (3) tres cuentas transnacionales con: Pfizer; Bausch & Health Group; Grupo Chinoín, cerrando órdenes de compra por 3 millones de Euro, en (2) dos años.
- ✓ Mejoré el índice de lealtad de Clientes Pharma
- ✓ Construí un embudo de ventas por 7 millones de Euro.

**Aldesa-ADM,** ADM es una empresa EPC

**Gerente de Desarrollo de Negocios** 2019

Responsable del desarrollo de negocios a través de un nuevo portafolio de productos y servicios, basado en aplicaciones de automatización; datacom; telecomunicaciones; energías renovables.

Realicé presentaciones técnicas y llamadas de ventas con el fin de buscar oportunidades de venta con un conjunto de empresas de ingeniería y EPC tales como: ACS- Cobra, Elecnor; Prodiel; Engie; Gpo. Ortiz

**Danfoss Drives,** empresa manufacturera de componentes eléctricos

**Sales Specialist** 2017-2019,

Responsable de la cuota de ventas para el desarrollo de nuevos negocios a través del territorio: Cdmx; Mex; Hidalgo; Veracruz; Puebla; Tlaxcala.

- Recuperé cuentas en los canales EPC, OEM e Integradores de sistemas tales: Suez, Automatik, Dacs, ICSH, Mayekawa, Jocar y Rensiel.
- Contribuí con la generación de prospectos y ventas efectivas como resultado del desarrollo de sesiones técnicas para grupos de alrededor de 50 clientes potenciales.
- Especifiqué la marca Danfoss con un par de entidades gubernamentales de Waters: Agua de Puebla y JMÁS- Ciudad de Juárez
- Superé el presupuesto vendiendo y trabajando en un equipo colaborativo alcanzando un promedio de 1.0 millón USD / año.
- Traje más de seis nuevos clientes como nuevo segmento de negocio.

**Emerson Automation Solutions**

Champion de Soluciones para Pharma y Terminales O&G 2014-2017

Responsable de cuota para el desarrollo de nuevos negocios a través del territorio NOLA: México, CA, Colombia y Ecuador.

- Logré influenciar en las áreas de IT/OT en Pemex Corporativo y realicé una prueba de concepto (Server; SW; puesta en marcha) de Solución para mejorar las operaciones de una Terminal, las soluciones de Emerson fueron aprobadas en la Lista de Proveedores Pemex.
- Vendí un par de soluciones de Terminales para el EPC Sein- Petroecuador.
- Negocié (a Nivel Dirección) la posibilidad de dar de alta en el sistema a un nuevo Integrador de como Canal de entrega en Farmacéutica: ABR Control Distribuido.
- Logré interesar a Canifarma para fomentar las soluciones de Emerson, vía conjunto de intervenciones tecnológicas.

# ALEJANDRO CONTRERAS

## DESARROLLADOR DE NEGOCIOS

### **Rockwell Automation;**

Gerente de Ventas de Cuentas 2007-2014

Responsable de cuota de venta y territorio

- ✓ Realicé ventas a PepsiCo por 1.5 Mio USD para un proyecto de seguridad llave en mano para 20 plantas, incluyendo risk assessment + implementación; lo cual me hizo merecedor al (premio Rockwell 2012).
- ✓ Logré Ventas de proyectos de industria pesada alrededor de 2.0 millones USD a través de EPC y OEM; para las industrias: CFE- Cerrey, Minera- Sinergia, ingenios azucareros- Automatik, Petroquímica- Mayekawa.
- ✓ Certifiqué (4) cuatro integradores de sistemas reconocidos: Automatik; ICP; TKA; Arch Knowledge
- ✓ Obtuve un reconocimiento RA (2008) por Ballance Selling por ventas para: OEMs / EPCs: GEA, Tetra Pak, Femsas, Colgate y Du Pont.
- ✓ Fui reconocido como el 1er Gerente de Cuentas en el 2011.

2003-2007 **Philips Iluminación;** Ingeniero de Ventas Sr

1998-2003 **Ericsson Telecom;** Líder de Proyecto y Supervisor de Ingeniería