

**DIRECTOR COMERCIAL**  
**INGENIERO INDUSTRIAL / MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN**  
**PROGRAMA IPADE D1**

---

---



47 años / Casado  
1 hijo 7 años

Cel.: (55) 2939 8477  
Recados (442) 1452572  
Email: [venta.inteligente@gmail.com](mailto:venta.inteligente@gmail.com)

**RICARDO MARTINEZ RODRÍGUEZ**

Especialista en venta de proyectos de construcción y visita a obras, distribuidores y pequeños empresarios, desarrollo de estrategias de venta y mercadotecnia de productos residenciales, e industriales. Experiencia en industria, pinturas e impermeabilizantes, selladores, construcción, decoración, de pisos cerámicos fabricación de persianas y retail como Home Depot, tiendas departamentales Liverpool y Sears, distribuidores de pinturas, azulejeros y acabados de construcción. Expertis en desarrollo de canales de comercialización. Implementación, gestión de cierre de ventas, cobranza y cotizaciones de alto impacto. Especialista en implementación de CRM.

**EDUCACIÓN ACADÉMICA**

- 2020 -2021      Diplomado en Edificación y Normatividad Sustentable UNAM Fac. Arquitectura UNAM
- 2019 – 2019      Diplomado en Negociación Harvard / Universidad Anáhuac Querétaro
- 2017- 2018      IPADE Programa de Perfeccionamiento Directivo D-1
- 2016- 2017      Diplomado Gestión de Organizaciones Efectivas / Pontificia Univ. Católica de Chile
- 2015-2016      Diplomado en Gestión Exitosa de Empresas PYMES / Pontificia Univ. Católica de Chile
- 2010-2011      Maestría en Administración / Especialidad en Comercialización y Mercadotecnia / UVM
- 1992-1996      Ingeniero Industrial / Universidad Nacional Autónoma de México

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

LÖSUNG MX (SISTEMAS PARA VIVIENDAS SALUDABLE: PINTURAS SUSTENTABLES, PERSIANAS, IMPERMEABILIZANTES, REPARACIONES Y TRATAMIENTOS DE HUMEDAD DE ALTA ESPECIALIDAD

**Director Comercial (Nov 2017- a la fecha)**

1. Responsable del crecimiento de la compañía comercializando Pinturas Sustentables, Persianas, Impermeabilizantes y Tratamientos Europeos Anti Humedad. Especialista en aplicación de productos de impermeabilización con diagnósticos con cámaras termográficas, higrometría, georadares, PH control.
2. Asegurar que el equipo técnico comercial desarrolle nuevos nichos de mercado de construcción, impermeabilización, tratamientos de humedad por medio de cumplimiento de actividades especificadas del CRM mapeando geográficamente los clientes potenciales y desarrollando estrategias para cada uno de ellos.
3. Cumplimiento del plan anual de asistencia a foros, expos y convenciones de diferentes giros de construcción, decoración e industriales para la captación de nuevos clientes y fortalecimiento de relación con clientes actuales.
4. Presentación de propuestas técnicas y diagnósticos en obra de soluciones específicas para cada proyecto.
5. Proyectos realizados y asesorados: Centro Citybanamex, Tiendas H&M, Grupo Constructor DIC, Universidad Autónoma de Querétaro, Hotel Geneve, Hotel Camino Real Polanco, CDMX, Desarrollo Inmobiliario MI, entre otros.

## Director Comercial y Operaciones (Mayo 2015 – Octubre 2017)

1. Introducción de la Marca Louvolite Persianas (Inglaterra) en México a nivel nacional por medio de distribuidores, ventas técnicas a fabricantes, tiendas propias, proyectos arquitectónicos de gran impacto en hoteles, oficinas corporativas y tiendas departamentales Liverpool y Sears representando un negocio de 25% mensual para la empresa. Proyectos importantes. Hoteles City Express, Grupo Constructor Israelí
2. Responsable de la planta de producción, generar ahorros de materiales, plan de producción, mejoras de productividad del 32%, rediseño de planta para incrementar la eficiencia en los procesos.
3. Administrar la Red de más de 500 distribuidores con crecimiento en Ventas Netas, con tasa de crecimiento real 84%, inicio de operaciones comerciales en California USA 2016.
4. Lanzar y ejecutar el plan de negocios anual de la compañía, asegurando el éxito y la apertura de nuevos proyectos comerciales y administrativos. Generando incremento de UAFIR a doble dígito.
5. Gestión de Cobranza y disminución de Cartera Vencida del 2% a 0.3% del saldo total
6. Promoción con importantes inmobiliarias para promover nuestros productos (Vinte, Urbania; Sare)
7. Desarrollo y negociación con proveedores nacionales y extranjeros (China, Korea, Canadá e Inglaterra) consolidando ahorros hasta del 20% en materia prima.

## GRUPO LAMOSA (EMPRESA LIDER A NIVEL MUNDIAL FABRICANDO PISOS CERAMICOS, PORCELANATOS )

### **Gerencia Comercial (Mayo 2014 – Mayo 2015) 8 personas a cargo**

1. Crecimiento en Ventas Netas de 64MP a 80MP / Mensual en 12 meses, tasa de crecimiento real 21% contribuyendo al 55% de participación del mercado nacional
2. Crecimiento del equipo de ventas de 4 a 7 asesores regionales
3. Indicadores Desempeño KPI's: Rentabilidad de cada línea de negocio, Cumplimiento de Presupuesto de Gerentes Comerciales de cada línea de negocio. Cumplimiento de Plan de Desarrollo de personal clave del negocio.
4. Desarrollar potencial de red de distribución por medio de capacitaciones sobre Mejora en Prácticas de Venta y Estándares de Exhibición, total de 20 curso en 8 meses
5. Negociar esquema metas para bonos e incentivos a red de distribuciones.

## CLASSIC & AMERICAN BLINDS (EMPRESA RAMO DECORACION FABRICANTE DE PERSIANAS)

### **Director Regional de Ventas (Junio 10 – Mayo 2014) 25 personas a cargo**

1. Crecimiento en Ventas Netas de 12.5 a 18 MP / Mensual en 3 años, tasa de crecimiento real 44% obteniendo 5% de participación del mercado nacional
2. Implementación con éxito del CRM (Método GACSA) en 6 meses mejorando productividad de equipo de ventas en 80%
3. Crecimiento del equipo de ventas de 3 a 9 promotores y de 1 a 4 gerentes regionales (Veracruz, Puebla, Guerrero e Hidalgo)
4. Gestión de Cobranza y disminución de Cartera Vencida del 12% a 1.5% del saldo total
5. **Concretar introducción de marca** en tienda departamental Liverpool representando un negocio de 2.5 MP mensual para la empresa
6. **Mantener el 1er lugar de venta en** tienda Sears con ventas promedio mensuales de 4MP

## BEREL (EMPRESA LIDER FABRICANTE DE PINTURA ARQUITECTÓNICA)

### Gerente Comercial (Mayo 02- Mayo 10) 15 personas a cargo

1. Administrar el centro de operaciones en México para atención a 9 estados del centro del país
2. Gestionar el proyecto de apertura del CEDIS de Puebla y la reubicación CEDIS CDMX

3. Liderar plan de Implementación zona centro del Sistema CRM y curso “Manual de Ventas y Servicio” Dirigir el área de Especificación de Marca en Constructoras y Capacitación de Ventas Coordinar actividades del plan de crecimiento de Home Depot, promotoría y capacitación.
4. Analizar las estrategias y tendencias del mercado de la vivienda y la competencia
5. Implementar las estrategias de penetración al consumidor en el punto venta a través de recursos disponibles de Merchandising, POP, análisis de base datos BIMSA

## Puesto: Jefe de Especificación de Marca y Servicio al Cliente en obra

- Encargado de especificar la marca y asegurar las ventas institucionales en compañías de gran consumo, elaborar cotizaciones, presentar a nivel dirección y gerencial el valor y beneficios
- Mejora de canales de venta, Estrategias enfocadas a la generación de demanda.

### PLASTIC TEC GRUPO BOCAR ( FABRICANTE DE PARTES AUTOMOTRICES PLÁSTICAS)

## Jefe de Ventas Jul 01- Mayo 02

1. Mantener el incremento de negocio con clientes corporativos como Nissan, VW y Ford y empresas T1
2. Llevar todo el proceso técnico de los nuevos proyectos para fabricación de moldes, pruebas iniciales y producción en serie de partes plásticas de inyección.

## Ingeniero de Ventas Dic 00 – Jun 01 Ingeniero de Compras Jul 00- Nov00

### **HABILIDADES PERSONALES:**

- Directivas: Trabajo en equipo interfuncional y autodirigido. . Enfoque a resultados. Toma de decisiones. Liderazgo situacional. Gerencia de conflictos. Comunicación eficaz
- Profesionales: Aprovechamiento de oportunidades de mercado. Razonamiento analítico.
- Valores privilegiados: Responsabilidad. Respeto. Honestidad y franqueza.
- Idiomáticas: Inglés conversacional.