





Abraham Ernesto Ramirez Flores

Consultor de Tecnología y Estrategia de Negocios
Especialista en Ventas Complejas y Administración Proyectos

-  www.abrahamramirez.com
-  abraham.ramirez@hotmail.com
-  mx.linkedin.com/in/abrahamramirez
-  [twitter @AbrahamR_mx](https://twitter.com/AbrahamR_mx)



Objetivo Profesional

Incorporarme a una firma tecnológica que comercialice soluciones de alta especialidad, en la que lidere a la fuerza de ventas potencializando sus competencias profesionales, brindándoles las herramientas necesarias para acelerar el ciclo comercial y sustentar las propuestas técnico-económicas en valores agregados que aporten beneficios al negocio.

Dic.2015
Actual



Ekomercio. Soluciones de e-Commerce B2B, Facturación Electrónica y Cumplimiento Fiscal.

Posición actual: Gerente Comercial y de Nuevos Negocios **Posición inicial:** Gerente Comercial

- Transformación de Fuerza de Ventas desde un esquema de venta transaccional a un enfoque de Venta Consultiva.
- Segmentación e Implementación de Targeting de Clientes y Prospectos para redistribución de cartera a Consultores Especializados.
- Planeación de Campañas de Marketing: Contenido, Redes Sociales, Sitio Web y Eventos Especializados.
- Reingeniería del ciclo de ventas, simplificándolo las etapas y los tiempos, para tener mejor visibilidad sobre el seguimiento y los momentos estratégicos en los que la fuerza de ventas necesita apoyo para el cierre.
- Rediseño de área de Prospección con el objetivo de dar atención inmediata a Leads y su debida asignación.
- Involucramiento directo en Oportunidades estratégicas para incrementar Win-Rate, mejorar el ticket promedio y reducir el ciclo de ventas en Clientes nuevos.

Oct.2014
Dic.2015

AllianceSFA. Consultoría en tecnología CRM, Marketing Digital, e-Learning e Inteligencia de Negocios (BI) para la Industria Farmacéutica.

Posición inicial y final: Gerente Comercial

- Reestructura de Estrategia Comercial y de Marketing con apertura a nuevas Industrias: Salud animal, Distribuidores de dispositivos médicos, Farma OTC y Consumo.
- Transformación de Imagen Corporativa de la compañía así como coordinación nueva estrategia digital y comunicación en Redes Sociales.
- Planificación y administración del tiempo para organizar las acciones y tareas del equipo comercial.
- Prospección agresiva de cuentas a través de Cold Calls, LinkedIn, mail físico y correo electrónico.
- Acelerar la estrategia de renovación de contratos con nuevas condiciones comerciales con Clientes Estratégicos
- Autoría de artículos de revista Dialogo Ejecutivo y participación en Congreso Internacional Farmacéutico: Eye for Pharma 2015 (Miami) para mejorar presencia de marca y generación de leads.

May.2013
Sep.2014

Carvajal Tecnología y Servicios. Soluciones de e-Commerce para Consumo y Retail, facturación electrónica, Business Intelligence, ITO y BPO.

Posición final: Key Account Manager **Posición inicial:** Consultor Corporativo

- Incrementar las recurrencias relacionadas al Servicio de intercambio de información comercial EDI.
- Liderar la migración de esquema de facturación CFD a CFDI de la cartera Corporativo y KAM.
- Implementación de soluciones de Automatización de Cuentas por Pagar y Automatización de Cuentas por Cobrar.
- Venta de Soluciones de Consultoría para Gestión Documental.
- **Venta de soluciones analíticas para Retail y Consumo, en esquemas de comunidad y "Taylor Made".**
- Comercialización de servicios de Fábrica de software.
- Mejora continua de red de contactos en las cuentas y posicionamiento a alto nivel Dirección, construyendo relaciones estrechas y solidas mediante el desarrollo de plan de cuenta que acelera la identificación de oportunidades de negocio y el da una radiografía de los clientes.



Antes de imprimir este Currículo, piensa bien si es necesario hacerlo: El medio ambiente es cuestión de todos. En caso de ser indispensable esta impresión, agradecería que fuera en una sola hoja a doble cara.



Oct. 2009
Abr. 2013



Motion Corp. Soluciones especializadas en logística de transportación interna y prevención de riesgos comerciales e industriales.

Posición inicial y final: Gerente consultivo de ventas.

- Desarrollo de sectores de negocio Retail e Industria encontrando aplicaciones replicables que aportan valor a la operación y negocio.
- Consultoría a clientes enfocada a la prevención de riesgos y optimizar el control de dinero en efectivo para puntos de venta.
- Coordinación de diversas áreas para la integración de propuestas personalizadas, diseñadas a partir de la evaluación y detección de oportunidades de mejora con cada cliente.

Sep. 2009
Nov. 2007

Truth International. CRM y BI para la industria farmacéutica y consumo masivo.

Posición final: Gerente de unidad de negocio. **Posición inicial:** Gerente de Servicio a clientes.

- Gestión de proyectos ETMS para manejo de Generadoras de demanda en PDV y Fuerza de ventas.
- Establecer la planeación de ventas para cumplir las cuotas pactadas y dirigir las oportunidades de negocios.
- Liderazgo del equipo: labores de Coaching, soporte comercial y evaluaciones del desempeño.

Nov. 2007
Jul. 2003

Cegedim Dendrite. CRM, Business Intelligence, soluciones de marketing para la industria farmacéutica.

Posición final: Gerente de Proyectos. **Posición inicial:** Becario de Proyectos.

- Implementación de proyectos de automatización de fuerza de ventas ETMS, CRM e inteligencia de negocios.
- Administración y atención de cuentas: Pfizer, Sanofi, Bristol, UCB, Lundbeck, Merz, entre otros.
- Liderar proyecto Phabase, Fichero medico único de alta especialidad y validado de México.

EDUCACION
ESPECIALIDADES



Maestría en Administración de Tecnología.

Universidad Nacional Autónoma de México.
En curso (Finaliza Junio 2017).

Licenciatura en Informática

Universidad Nacional Autónoma de México.
2009

Diplomado en Finanzas

Universidad Nacional Autónoma de México.
2013

Diplomado en Venta Competitiva

Metodología Miller Heiman y SPIN Selling por EP Group. 2010

SPIN Selling

Metodología de Venta Consultiva Huthwaite.
2009

KAM de Retail

Taller de Todo Retail. 2013

Matemáticas para Retail

Taller de Todo Retail. 2013



Venta Consultiva



Admón. de Proyectos



Consultoría CRM



RFP (Licitaciones B2B)



Automatización CxP y CxC



Soluciones Fiscales



Fábrica de Software



E-Commerce B2B (EDI)



Finanzas



Business Intelligence



Business English

CONTACTO
UBICACION



044 55 14 81 07 03 | 55 5998 7901



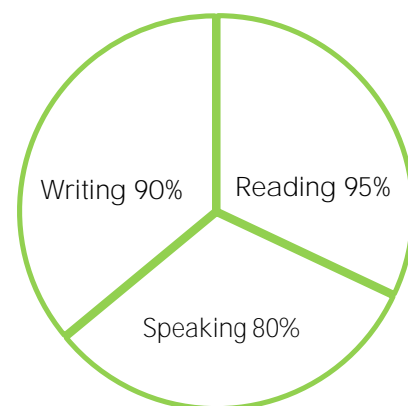
www.abrahamramirez.com



abraham.ramirez@hotmail.com



Ciudad de México.
Distrito Federal.
México.



Antes de imprimir este Currículo, piensa bien si es necesario hacerlo: El medio ambiente es cuestión de todos. En caso de ser indispensable esta impresión, agradecería que fuera en una sola hoja a doble cara.