



Administración de Ventas del Sector Financiero. Gestión del Producto Sector Prendario. Desarrollo de Grupos Comerciales de Alto Rendimiento. Cumplimiento de Indicadores.

Eduardo Larios Marin

2218-001676 larioseduardo@me.com

[LinkedIn.com/in/eduardo-larios-marin/](https://www.linkedin.com/in/eduardo-larios-marin/)

Cuernavaca, Morelos

Perfil

Soy un profesional versátil y analítico, con un enfoque de liderazgo basado en el compromiso y la lealtad. Destaco en entornos comerciales desafiantes gracias a mi capacidad para asimilar rápidamente información. Disfruto gestionando equipos y me impulsa la ambición respaldada por una pasión por la mejora continua y la identificación de oportunidades en el mercado. Esto contribuirá al crecimiento sostenido de la organización, ya que siempre busco superar expectativas.

Objetivo

Busco una posición gerencial o directiva en el área comercial, enfocándome en liderar equipos de alto rendimiento, diseñar productos/ramos de negocio mediante estrategias sólidas. Mi experiencia en análisis de datos y tendencias me permite identificar oportunidades de crecimiento y eficientar productos y servicios a las necesidades cambiantes de los clientes. Mi enfoque creativo y resolutivo me capacita para superar desafíos y ofrecer soluciones efectivas.

Educación

1999. Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Universidad Latinoamericana.

Entrenamiento.

2012. Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Fundación S.R.Covey.

2010. Habilidades Didácticas. Universidad Panamericana

2007. Liderazgo al más alto nivel. K. Blanchard School.

2005. Balanced Scorecard. Centro de Capacitación Audiovisual, Pronto Venta Masiva.

Software: Office. Power BI. SAP, Sales Force. **Idiomas:** Español- Inglés.

Trayectoria Laboral

**2018 / 2023. Gerente de producto.
Montepío Luz Saviñón I.A.P.**



Responsabilidades: Lideré la estrategia integral, indicadores de resultados y el crecimiento de las divisiones de Relojes, Arte y Varios a nivel institucional. Dirigí la oferta de productos, alcanzando objetivos e indicadores a nivel nacional. Desarrollé y ejecuté estrategias comerciales, así como la ampliación del catálogo de empeño. También fui responsable de la creación, comunicación y seguimiento de políticas y procedimientos para las áreas encomendadas. Además, encabecé comités y equipos multidisciplinarios de diversas áreas para mejorar la oferta de productos y servicios en estas divisiones.

Resultados: Cumplimiento de objetivos institucionales en los ramos encomendados durante 5 años seguidos. Crecimiento del ramo de Varios en niveles superiores al 18% anual, hasta alcanzar en menos de 5 años duplicar el volumen de colocación y la cartera de créditos otorgados (Alrededor de \$1,300 MDP anuales).

Ampliación de catálogo de empeño y oferta de producto llegando a ser la única institución con pleno dominio de la alta gama en el sector prendario (artículos de lujo para varios y relojes) hasta alcanzar el liderazgo del sector. Durante los 5 años de gestión se superaron los objetivos anuales en los ramos de varios y relojes. La estabilidad que produjo el crecimiento del ramo encomendado dio oportunidad de ejecutar un plan de expansión de sucursales, para llegar de 180 a 230 a nivel nacional durante los últimos 2 años de gestión.

**2017 / 2018. Supervisor FVD.
Principal Financial Group.**



Responsabilidades: Reclutamiento, selección, capacitación y supervisión de un grupo de ventas para el logro de objetivos comerciales (Comercialización de Fondos de ahorro para el retiro).

Resultados: Convocamos, reclutamos y capacitamos a un grupo de 25 vendedores de alto rendimiento en tiempo récord (menos de 3 meses), Fui seleccionado por mi buen desempeño y reciente incorporación a la empresa, al finalizar este primer trimestre a participar en un proceso de selección para crecimiento y desarrollo a la posición de Gerente Regional.

**2014 / 2017. Director Comercial.
Aleph Comercialización.**

Responsabilidades: Empresa Propia, Broker que comercializó servicios financieros (AFORE, Seguros y planes de Inversión). Plan de negocio, atracción de inversionistas y puesta en marcha de la empresa. Incorporación y alta de socios comerciales: Aseguradoras para comercialización de productos (SURA, HDI, Argos, Qualitas, Allianz y Banorte). Modelo de negocio mixto: Venta Masiva (DXN) y venta tradicional.

Resultados: Lanzamiento de la empresa y operación durante más de dos años. Atracción de inversionistas para fortalecimiento de la misma, hasta lograr la capacidad de operar mercados masivos. Incorporación de equipo de más de 30 agentes (enrollers y con cédula). Grandes colectividades en las que comercializa la empresa: IMSS y GDF. Con este equipo de enrollers, logramos confirmación y aceptación del porcentaje de mayoría necesario de sindicalizados al IMSS para elegir a una aseguradora como otorgante primario de su seguro de vida de prestación (más de 15,000 pólizas confirmadas en menos de 4 meses).

**2006 / 2013. Gerente Comercial.
Profuturo GNP.**



Responsabilidades: Desarrollo de estrategias para comercialización masiva de productos financieros. Coordinación de un grupo promedio de 25 Asesores Patrimoniales. Reclutamiento y Selección. Capacitación, dirección y coaching a la fuerza de ventas asignada.

Resultados: En los últimos 2 años, posicionamiento en los mejores 20 de las 200 gerencias de la empresa. Primer lugar de la regional Metropolitana Oriente durante 2011, segundo durante 2012 y desde el segundo semestre del 2012 gerencia especializada en Mercado IMSS (atacando específicamente trabajadores del Instituto Mexicano del Seguro Social con casi la totalidad de la gerencia). Al finalizar mi ciclo en la empresa, en el equipo a cargo se encontraban el 1º y 7º lugar nacional (de los 3,500 asesores) de la empresa.

Listado de Habilidades

Liderazgo de equipos
Logro de indicadores
Formación de fuerzas de ventas.
Aprendizaje continuo
Innovación

Planeación y ejecución de estrategia
Mercadotecnia
Análisis de datos y mercados
Creatividad enfocada a resolución de
Necesidades / problemas