



**Estrategias de Ventas B2B. Gestión de Cuentas Clave.
Servicio a clientes. Liderazgo de Equipos Comerciales de Alto
Rendimiento. Construcción de Relaciones y Análisis de Datos.**

José Miguel Navarro Gaehd

📞 811 243 7085 ✉️ navarro.gaehd@gmail.com

🌐 [linkedin.com/in/josé-miguel-navarro-gaehd-85176688](https://www.linkedin.com/in/josé-miguel-navarro-gaehd-85176688)

Monterrey, Nuevo León.

Perfil

Profesional versátil y emocionalmente inteligente con una fuerte habilidad para relacionarme. Mi empatía y persuasión me permiten liderar y colaborar efectivamente en equipos, promoviendo ambientes positivos. Excelente en resolución de problemas y gestión de proyectos, con sólidas habilidades analíticas para tomar decisiones fundamentadas.

Objetivo

Busco un rol de gerente de cuentas clave en una organización enfocada en la excelencia. Mi objetivo es gestionar relaciones con clientes, identificar oportunidades de ventas, negociar términos y precios, optimizar la rentabilidad y mantener altos estándares de servicio al cliente mediante el análisis de datos.

Educación

2013 / 2016. Licenciatura en Mercadotecnia. Universidad del Valle de México.

Certificados. 2023. Programa de Desarrollo de Habilidades Gerenciales. 2020. Certificado EGGspert. 2019. Harvard Manage Mentor de Harvard Business Publishing.

Software: Office. Power Point, Excel, Word, Outlook / Oracle / Mac OS X Oracle, Domo, Sharepoint, QlickView, Salesforce. **Idiomas:** Español- Inglés.

Trayectoria Laboral

2019 a la fecha. Big Green Egg México. Ocupando las siguientes posiciones:

2021 / actual. Gerente de Cuentas Clave.



Responsabilidades: Líder comercial de cuentas clave de Big Green Egg México. Responsable de las estrategias de ventas B2B, negociación de precios, condiciones y plazos de venta, margen de contribución, utilidad de operación, días de cartera. Adicionalmente visito los puntos de ventas para dar servicio a clientes, actualización de exhibiciones, entrenamientos de ventas y demostración de productos.

Otras actividades: Asistir anualmente a BGE Eggtuber Fest y al Entrenamiento de ventas de Big Green Egg en las oficinas centrales de BGE en Atlanta, GA. Asistir anualmente a la Junta Internacional de Distribuidores de Big Green EGG, al ACE Hardware Spring Show y HPVA Show. Responsable del stand de Big Green EGG México en el SMP Grill Master.

Principales logros: Del 2021 a la fecha se han incrementado de 20 a 41 puntos de venta, de las tres cuentas clave que tenemos en el negocio. En 2022 agregamos una nueva cuenta clave y a la fecha se han abierto 13 nuevos puntos de venta de este distribuidor en el país.

2019 / 2021. Representante de Ventas.

Responsabilidades: Como líder comercial del canal de distribuidores de Big Green Egg México, fui encargado de desarrollar y ejecutar estrategias de ventas B2B. Esto incluía la negociación de precios, condiciones y plazos de venta, así como la gestión de aspectos financieros como el margen de contribución y la utilidad de operación. Además, superviso la gestión de cartera y los días pendientes. Mantener un contacto cercano con nuestros puntos de venta, brindando un servicio excepcional a los clientes, actualizando exhibiciones, entrenamientos de ventas y realizando demostraciones de productos.

Otras actividades: Durante 2019 asistí al BGE Eggtober Fest en Atlanta, GA. En 2020 asistí al Entrenamiento de ventas de Big Green Egg en las oficinas centrales de BGE en Atlanta.

Principales logros: En 2019 crecimos de 13 a 19 distribuidores, abrimos 17 nuevos puntos de ventas y 4 nuevas ciudades (incluidos distribuidores actuales). Durante 2020 logramos un crecimiento del 96.5% en ventas vs el año previo y se abrieron 10 nuevos puntos de venta.

2014 / 2019. Daltile. Ocupando las siguientes posiciones:

2016 / 2019. Representante de Ventas Sr.



Responsabilidades: Líder comercial de la zona Noreste de México y del Valle de Texas. Responsable de las estrategias de ventas B2B, negociación de precios, condiciones y plazos de venta, margen de contribución, utilidad de operación, días de cartera, visita a obras para especificación de productos, atención a quejas y reclamaciones de clientes finales, actualización de salas de exhibición y entrenamiento a vendedores retail, acerca de productos y servicios Daltile (B2B).

Otras actividades: Durante los tres años asistí a la Expo CIHAC en CDMX y al Roadshow de Daltile en Monterrey, Tampico y Hermosillo.

Principales logros: En 2017 logramos un crecimiento del 17.5%. El mismo año, incrementamos el margen 2.5 puntos contra el año previo. Redujimos los días de cartera en 8%. Aperturamos dos nuevos distribuidores en la zona.

2014 / 2016. Representante de Cuentas Clave.

Responsabilidades: Líder comercial de nuestra cuenta más grande. Responsable de las estrategias de ventas B2B, negociación de precios, condiciones y plazos de venta, margen de contribución, utilidad de operación, días de cartera, visita a obras para especificación de productos, atención a quejas y reclamaciones de clientes finales, actualización de salas de exhibición y entrenamiento a vendedores retail.

Otras actividades: Asistí a la Expo CIHAC en CDMX y al Roadshow de Daltile en Monterrey durante los dos años.

Principales logros: En 2015 logramos un crecimiento contra el año previo de +15% en ventas, cuando la industria creció 9%. El mismo año, incrementamos el margen 4 puntos contra el año previo.

En Daltile: 2014. Representante ventas Jr. 2011 / 2014. Administrador de Ventas. 2011. Practicante en Administración Financiera.

Otras posiciones ocupadas: 2008 / 2010. Customer Retention Group Agent. Sitel. 2003 / 2007. Gestor de Cobranza. GABSSA.

Entrenamiento

En Dalfile: Desarrollo de Habilidades Gerenciales, Habilidades para presentaciones, Mindfulness, Técnicas de negociación en ventas, Hábitos de la gente altamente efectiva, Finanzas para Ventas Técnicas efectivas de Retail, Líderes en desarrollo, Herramientas prácticas de la venta moderna, Servicio a clientes Wow, ISO 14001, Creatividad e Innovación, OHSAS 1801, Manejo adecuado del estrés, Finanzas para no financieros, 5 S's, Rompiendo Limites. **En BGE:** Distributors Sales Training, Eggspert Training.

Listado de Habilidades

Habilidades gerenciales
Liderazgo de equipos
Servicio a clientes
Negociación de precios
Definición de estrategias

Logro de resultados
Formación de equipo
Análisis de datos
Toma de decisiones
Aprendizaje continuo