



## Gabriela Ruiz Rivera

Estrategia Comercial y Desarrollo de Negocio | KAM & Revenue Growth | Expansión y Rentabilidad en Canal Moderno | Optimización de Portafolio y Costos | Forecasting & Demand Planning | CRM & Gestión de Pipeline | Negociación de Alto Impacto | Liderazgo Comercial.

### Equipos y Productos Especializados (EPE) Ejecutivo de Valor y Cuentas

**Estratégicas.** Julio 2025 – Actualidad | Culiacán, Sinaloa.

Actualmente gestiono la cuenta estratégica Coppel, con un volumen aproximado de \$160 MDP anuales, participando en proyectos de infraestructura crítica, networking y ciberseguridad en colaboración con fabricantes como Fortinet y Nutanix. He impulsado la profesionalización de la gestión comercial mediante la implementación de disciplina en CRM, documentación estructurada de oportunidades y desarrollo de KPIs que permiten visibilidad ejecutiva y control del pipeline.

He participado en el diseño e implementación de un modelo CMDB con control de más de 3,890 activos, habilitando estrategias de renovación y lifecycle management, logrando integrar cerca del 90% de la base instalada al presupuesto formal del cliente y consolidando ingresos recurrentes donde más del 56% del revenue proviene de renovaciones.

Coordino de forma transversal equipos de ventas, ingeniería, preventa, compras, logística y operaciones, participando activamente en presentaciones ejecutivas y seguimiento estratégico con dirección general.

### Hobart Dayton Mexicana. Ocupando 2 posiciones:

**Sales Administrative Manager (LATAM)** Enero 2023 – Enero 2024.

Asumí la responsabilidad de estructurar y liderar la operación comercial-administrativa para LATAM en unidades de negocio Food Retail, Food Service y Export, enfrentando el reto de operar sin procesos estandarizados. Diseñé el área desde cero, definiendo estructura organizacional, roles y KPIs, lo que permitió establecer control operativo y visibilidad del desempeño comercial.

Lideré un equipo de 5 personas y administré inventarios cercanos a \$120 MDP, alineando la rotación a objetivos corporativos de mezcla Activo/Lento/Obsoleto (80/15/5), mediante la coordinación transversal entre ventas, logística y compras, considerando tiempos de abastecimiento internacionales.

Implementé estrategias de recuperación y rotación de inventario que permitieron reducir el inventario lento y obsoleto de \$2.597 MDP a \$520 mil en un periodo de dos años, superando objetivos corporativos y evitando penalizaciones internas, impactando positivamente en costos y rentabilidad.

Optimicé la logística mediante consolidación de envíos y estandarización de procesos, incrementando la eficiencia operativa y fortaleciendo la experiencia del cliente interno y externo.

**Sales Manager Food Retail – Región Pacífico** Ago 2015 – Dic 2022.

Fui responsable de la gestión integral de cuentas clave en la región Pacífico, incluyendo Casa Ley, Calimax, SuKarne y otros clientes estratégicos, con enfoque en crecimiento de ingresos, rentabilidad y expansión de portafolio.

Desarrollé e implementé estrategias comerciales que generaron incrementos de \$1.8 MDP en 2017 y \$4 MDP en 2019, así como un crecimiento de +16% en Store Package en Casa Ley mediante análisis competitivo y optimización del portafolio.

Lideré iniciativas de gestión de inventario que permitieron reducir en -76% el stock obsoleto, impactando directamente en la rentabilidad del negocio. Asimismo, impulsé la sustitución de equipos de la competencia, incrementando participación de mercado y consolidando relaciones comerciales de largo plazo.

Durante mi gestión se alcanzaron años récord de ventas en 2015 y 2022, fortaleciendo la posición de la compañía en la región.

**Kellogg Company Key Account Executive – Casa Ley** Mayo 2013 – Enero 2014.

**Bonafont (Danone) KAM Sr. – Región Pacífico** Abril 2010 – Mayo 2013.

**General Mills México Ejecutivo de Ventas Retail** Enero 2008 – Marzo 2010.

### Perfil Profesional.

Soy una ejecutiva comercial con experiencia en consumo masivo, retail y soluciones B2B, especializada en estrategia comercial, desarrollo de negocio y gestión de cuentas clave.

He liderado iniciativas orientadas a crecimiento rentable, optimización de portafolio y fortalecimiento de relaciones comerciales estratégicas, integrando ventas, operación y servicio postventa.

Mi enfoque se basa en la generación de ingresos sostenibles, la mejora de márgenes y la implementación de modelos comerciales estructurados mediante KPIs, CRM y análisis de datos.

He trabajado en entornos altamente competitivos logrando impacto directo en rentabilidad, eficiencia operativa y posicionamiento de mercado.

### Objetivo Profesional.

Contribuir desde una posición de liderazgo comercial o dirección de cuentas estratégicas al crecimiento rentable, expansión de mercado y consolidación de una organización en sectores de consumo, retail o soluciones tecnológicas B2B.

### Formación Académica.

Ingeniería Industrial (Especialidad en Calidad) – Instituto Tecnológico de Culiacán.

Programa de Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales – ICAMI.

### Idiomas.

Inglés – C1/C2.