



Sergio Rafael Huerta Funes

DIRECTOR COMERCIAL | ESTRATEGIA DE VENTAS, DESARROLLO DE NEGOCIO Y CRECIMIENTO RENTABLE. Especialista en escalamiento de operaciones comerciales a nivel nacional, crecimiento sostenido de ingresos, expansión de mercado y desarrollo de estructuras de alto desempeño. Experto en gestión de cuentas estratégicas, optimización de revenue y ejecución de estrategias comerciales orientadas a rentabilidad y generación de valor.

KEY SELLING POINTS.

- Incremento sostenido de ingresos en entornos altamente competitivos.
- Liderazgo de estructuras comerciales de gran escala (+170 colaboradores)
- Desarrollo y recuperación de cuentas estratégicas nacionales.
- Expansión de cartera superior al 30%.
- Implementación de estrategias comerciales con impacto en rentabilidad.
- Transformación de equipos comerciales hacia alto desempeño.

Office Depot México | ocupando 5 posiciones entre los años 2005 – 2026.

Gerente Regional de Ventas | 2025 – 2026.

Lideré la operación comercial regional, gestionando un equipo de 32 ejecutivos y 3 coordinadores, con enfoque en optimización de estructura comercial y recuperación de cuentas estratégicas. Implementé una reestructuración integral de la fuerza de ventas, redefiniendo territorios, indicadores y procesos, mejorando la eficiencia operativa y cobertura de mercado. Gestioné cuentas clave como Telmex, Consejo de la Judicatura Federal y KFC, reactivando relaciones comerciales y generando nuevas oportunidades de negocio.

Incrementé ingresos en 30% (hasta \$45 MDP mensuales), recuperé cartera por \$10 MDP y expandí la base de clientes de 2,400 a 3,900 activos mensuales.

Gerente Nacional de Ventas | 2022 – 2025.

Dirigí la estrategia comercial a nivel nacional, liderando 6 gerentes regionales, 14 coordinadores y más de 140 ejecutivos. Diseñé e implementé estrategias de crecimiento sostenido, logrando incrementos de ventas del 20% en 2023 y 2024, y 10% en 2025. Expandí la cartera en más del 30%, fortaleciendo penetración en cuentas estratégicas. Implementé programas de capacitación que incrementaron la productividad en 40% y reduje la rotación en más del 20%, consolidando una estructura comercial más rentable y eficiente.

Gerente Regional de Ventas | 2020 – 2022.

Lideré la operación comercial en CDMX y regiones clave, ejecutando estrategias orientadas al crecimiento acelerado del negocio. Incrementé ventas en 35%, alcanzando niveles superiores a 60 MDP mensuales. Implementé procesos de capacitación y mejora continua, fortaleciendo la ejecución comercial y desarrollando relaciones de alto valor con clientes estratégicos.

Coordinador de Ventas | 2018 – 2020.

Gestioné equipos comerciales asegurando cumplimiento de objetivos, ejecución de estrategias a 13 MDP mensuales. Desarrollé capacidades en liderazgo, negociación y administración de cartera. Logré incrementos de ventas del 25% y gestioné ingresos superiores a 13 MDP mensuales, generé cuentas estratégicas, evolucionando hacia posiciones de mayor responsabilidad.

Ejecutivo de Cuenta Senior | 2009 – 2018.

Desarrollé cartera de clientes corporativos, generando ingresos superiores a \$1.5 MDP mensuales. Alcancé coberturas de hasta 130% de objetivos comerciales y obtuve múltiples reconocimientos de desempeño a nivel regional.

Ejecutivo de Cuenta Junior | 2005 – 2009.

Desarrollé cartera de clientes corporativos, generando ingresos superiores a \$1 MDP mensuales. Alcancé coberturas de hasta 120% de objetivos comerciales y obtuve múltiples reconocimientos de desempeño a nivel regional.

Otras posiciones:

Ejecutivo de Venta Directa | Nextel México | 2004 – 2005.

Ejecutivo de Promoción de Fondos | IXE Grupo Financiero | 2003 – 2004.

Ejecutivo de Cuenta Seguros | Pooll Integral de Riesgos | 1999 – 2003.

Perfil Profesional.

Líder comercial con experiencia en dirección de operaciones de ventas, desarrollo de negocio y ejecución de estrategias comerciales en entornos B2B y B2C.

He liderado estructuras de más de 170 colaboradores, impulsando fortalecimiento de cuentas estratégicas.

Especialista en revenue growth, planeación estratégica, gestión de KPIs y optimización de procesos comerciales, con enfoque en rentabilidad, productividad y generación de valor para el negocio.

Formación Académica.

Licenciatura en Administración de Empresas – UVM.

Competencias Estratégicas.

Estrategia comercial | Revenue growth | Desarrollo de negocio | Ventas B2B / B2C | Key Account Management | Liderazgo de equipos | Planeación estratégica | KPIs y forecasting | Optimización de procesos | CRM (Salesforce, Oracle, AS400)