

Daniel Herrera Díaz

Dirección Comercial y P&L: Gestión de Cuentas Clave, Gross Margin, presupuestos y forecast. **Estrategia Go-To-Market (GTM):** Modelos de segmentación "Where to Play / How to Win". **Revenue Growth Management (RGM):** Estrategias de precios (Strategic Pricing), arquitectura de portafolio y eficiencia de Trade Spend. **Excelencia en Canales:** Desarrollo y activación de canales B2B, B2B2C, Foodservice, E-commerce y Consumo Masivo (FMCG). **Innovación y Agilidad:** Aplicación de Design Thinking, metodologías ágiles y procesos Innovation Yellow Belt.



MILLFOODS México Head Commercial.

Business Development & Innovation | Americas

2024 – Julio 2026.

Responsable directo de la estrategia comercial y el P&L de \$95M USD para los sectores de Brewers, Snacks, Cereales, Distillers y Foodservice en la región Américas.

- Diseñé y ejecuté el Route-to-Market de la compañía bajo el marco Where to Play / How to Win, estructurando una organización comercial ágil y alineada a los objetivos de captura de valor.
- Lideré la implementación del modelo de Revenue Growth Management (RGM), optimizando la estrategia de pricing y logrando un incremento del margen bruto del 35%.
- Establecí alianzas estratégicas tipo Joint Business Plan (JBP) con cuentas corporativas, consolidando el posicionamiento de la empresa, con un incremento del 300% mediante la captación de 4 cuentas clave de los segmentos de alimentos, snacks y bebidas.
- Estructuré el portafolio de nuevos negocios incorporando innovación (Design Thinking / Innovation Yellow Belt) y sostenibilidad, acelerando el Time-to-Market y transformando coproductos en nuevas líneas de alto valor agregado para los segmentos de nutrición animal, pet food, snacks y Bakery.
- Transformé la gestión comercial mediante un modelo de analítica de datos soportado en Power BI, optimizando la toma de decisiones y los procesos comerciales, con una reducción del 50% en el Cost-to-Serve.
- Formé y lideré un equipo regional de 8 integrantes distribuido en EE.UU., Centroamérica y México, estableciendo objetivos individuales y rutinas de seguimiento que llevaron al equipo a alcanzar el 101% de las metas de margen financiero.

CARGILL Gerente Comercial

2020 – 2024.

Estrategia comercial y de trade marketing de los canales B2B2C, B2B, B2C y E-commerce para las categorías Fats & Oils, Cornmeal, Starch y Texturizers. Liderazgo en Bakery, Foodservice, Strategic Pricing, Risk Management e Innovación.

- Crecí el Market Share +57% en volumen y el margen de contribución +200% mediante estrategias de Category Management y activación de canal.
- Dirigí el revamp de portafolio de Fats & Oils y Cornmeal, rediseñando el mix de productos por canal para maximizar rentabilidad y relevancia comercial.
- Lideré el proyecto de Gestión de Estructura de Costos, logrando eficiencias en pricing y margen de contribución.
- Coordiné las estrategias Go-To-Market (Where to Play / How to Win) y la implementación del Modelo de Gestión de Distribuidores.
- Capacité y desarrollé equipos de ventas en los principales distribuidores, fortaleciendo sus capacidades técnico-comerciales y elevando la ejecución de canal de forma sostenida.
- SME de Salesforce.

BUNGE Gerente Regional de Ventas

2017 – 2020.

Planes de crecimiento y trade marketing de la zona sur (canales B2B2C y B2C), liderando equipo de ventas y técnico-comercial.

- Crecí el Market Share +30% en volumen y el margen de contribución +45% rentabilizando el portafolio y el valor agregado por canal.
- Impulsé el portafolio mediante el proyecto de Valor de Marca (capacitación, mercadotecnia vivencial y SIVA), incrementando la penetración de mercado +15%.
- Segmenté la base de clientes por longitud de canal, tecnología de compra y tipo de organización, diseñando un enfoque comercial diferenciado para cada grupo.
- Desplegué los proyectos estratégicos Go-To-Market y Salesforce, desarrollando un equipo especializado de alto desempeño.

Traectoria Previa:

Gerente Regional de Ventas

Gerente Nacional de Ventas

Gerente de Desarrollo de Negocios

Gerente de Cuentas Clave

Coordinador de Ventas Exportación LATAM

AB Mauri / Fleischmann (México / Panamá) 2013 – 2017

Industrias Alimenticias FABP 2012 – 2013

DVA Mexicana 2011 – 2012

Diversey 2008 – 2011

CFS Dresen Química Latinoamérica 2002 – 2008

Perfil Profesional.

Líder comercial con más de 20 años impulsando el crecimiento rentable de portafolios de alimentos y bebidas en canales B2B, Foodservice, B2B2C y E-commerce en México y Latinoamérica, traduciendo estrategia en ejecución mediante Revenue Growth Management, Joint Business Plans y Go-To-Market.

Educación.

Maestría en Dirección Comercial y Marketing | ENEB.

Maestría en Administración de Negocios (MBA) | UNITEC.

Diplomado en Finanzas Corporativas | UAM.

Diplomado en Mercadotecnia | UNITEC.

Ingeniería en Alimentos | UAM.

Certificaciones.

Innovation Yellow Belt | Design Thinking | Innovation Master Class | Strategic Pricing | Framework of Sales | Manager Excellence | Sales Competence | Salesforce SME | Commercial Excellence | Power BI | Inteligencia Artificial Aplicada a las Finanzas | Claude.