

## **ALFREDO JOSE RIVEROLL NAVA**

Ejecutivo de Ventas Senior

Tel-celular: +52 55 3575-3461

E-mail: [alfredo@riveroll-mx.com](mailto:alfredo@riveroll-mx.com)



- Líder en ventas con amplio reconocimiento para el logro de objetivos. Crear y mantener buena lealtad con los clientes a través del desarrollo de confianza y resultados.
- Más de 32 años de experiencia en la industria de tecnologías de Información y Comunicaciones en México, exitosa carrera en el desarrollo de estrategias de ventas, desarrollo de negocios. Orientado a resultados y liderazgo en la administración de grupos de ventas.
- Excelente experiencia profesional en áreas como:
  - Ejecución y administración del ciclo de ventas.
  - Planeación estratégica.
  - Administración de proyectos.
  - Desarrollo de canales de distribución.
- Sólido liderazgo en la gestión de equipos de alto desempeño enfocados a la ejecución y generación de valor en todo el ciclo de una venta.
- Sólido conocimiento de una variedad de segmentos de mercados comercializando diversas soluciones en banca y finanzas, telecomunicaciones, manufactura, energía y gobierno.

## **HISTORIA PROFESIONAL.**

### **CONSULTORIA EN VENTAS:**

Ejecutivo de ventas senior (Oct 2018 – actual)

A partir de finales del 2018 estoy dedicado a la consultoría en ventas consultivas para soluciones complejas basadas en diversas metodologías. Estoy activamente participando con varios clientes para lograr la profesionalización de su fuerza de ventas y la generación de estrategias para lograr objetivos concretos y palpables.

### **GRUPO AMPER – AMPER – SEGURIDAD PUBLICA.**

Director de Ventas (Mayo 2016 – Septiembre 2018).

Definición y ejecución de estrategias de ventas alrededor del portafolio de soluciones en seguridad pública. Responsable de la promoción y comercialización de las soluciones para “Centros de Comando y Control” en el territorio mexicano.

Desarrollo de la relación de empresas integradoras en la materia en México obteniendo una cuota anual de \$2.2 millones de dólares.

Logros: Se obtuvieron proyectos estratégicos en el Estado de Guanajuato con el proyecto Escudo, CDMX con el proyecto Ciudad Segura. Varios municipios del Estado de Nuevo León, área metropolitana de Monterrey.

### **GRUPO AMPER – DESCA,**

Director de Ventas. (Ago 2013-Abril 2016)

Líder de 12 ejecutivos de ventas administrando y ejecutando las actividades de comercialización en el país con diversas soluciones de comunicaciones unificadas basadas en CISCO. Diseño e implementación de planes de ventas para el crecimiento del negocio obteniendo logros de 5.3 millones de dólares anuales.

Mantener la relación estratégica con nuestros aliados tecnológicos tales como CISCO.

### **MOTOROLA SOLUTIONS MEXICO**

Director de ventas – Sector gobierno.

Ene 2012-Mar 2013

Diseño y ejecución del plan de ventas para generar nuevos negocios en el sector de Seguridad Pública y Militar del gobierno mexicano con cuentas tales como SEDENA, SEMAR, PGR. Administrar el canal de ventas a través de compañías terceras (integradores y desarrolladores) obteniendo un logro individual de \$5.5 millones de dólares anuales).

Logros específicos: Venta de un contrato de renovación tecnológica para la Secretaría de Marina de 2.1 millones de dólares.

### **HOLA Innovación (Grupo Megacable).**

Director de Servicios Administrados.

Mar 2011-Dic 2011

Diseño e implementación de un portafolio de servicios administrados alrededor del portafolio de soluciones de telecomunicaciones de la empresa. Realizar labores de “coaching” y capacitación al personal de ventas sobre servicios administrados. Relación sobre el tema de servicios con los socios estratégicos tecnológicos: AVAYA, CISCO.

Liderear un equipo de trabajo de 6 ejecutivos de ventas de servicios administrados.

### **CENTRO DE PRODUCTIVIDAD AVANZADA – CEPRA.**

Director de Negocios Estratégicos.

Feb 2006-Feb 2011

Realizar actividades de análisis de negocios complejos que implicaban la integración de diversas áreas de negocios del grupo. Liderar los negocios estratégicos (gobierno federal y estatal). Coordinando las labores tanto de venta como de “post-venta” para diversos negocios tales como SRE, SCT, IMP, PEMEX, INM.

Implementar toda una estrategia del ciclo de ventas basado en la metodología de “Solution-Selling”.

Logros principales: Ganar junto con el equipo de trabajo proyectos que nos llevaron a la administración de más de 100 mil asientos de cómputo y telecomunicaciones para cuentas importantes tales como SCT, INM, IMP. Contratos anuales de más de 3 millones de dólares cada año.

## **EMC**

Director de Canales e Integradores.

Ago 2005-Dic 2005

Desarrollar una estrategia para mejorar la relación con los principales canales de distribución e integración de la empresa. Generar un ecosistema de participación conjunta en las labores de venta entre los canales de distribución y la venta directa.

Implementar planes estratégicos con cada integrador y comercializador para posicionar a la empresa en cuentas importantes en diversos sectores.

Logros: Se implementó un programa de becarios de alta especialización de producto en donde los integradores y comercializadores tenían debilidades y oportunidades. Este programa sigue funcionando hasta ahora con grandes resultados.

## **GRUPO QUALITA**

Director de Infraestructura de Sistemas.

Jan 2004- Dec 2004

Mantener una relación estratégica de negocios a largo plazo con los 2 socios estratégicos de la empresa: HP e IBM. Responsable de 35 personas del área entre vendedores e ingenieros de “pre-venta”, post-venta.

Logros: Haber obtenido los logros de venta anual de 35 millones de dólares.

## **MICROSOFT**

Director de Alianzas Estratégicas.

Jul 2002- Dec 2003

Desarrollo y ejecución de una estrategia de largo plazo en todo el ecosistema de canales de Microsoft (desarrolladores, integradores). Ser el vínculo principal con los 2 socios más importantes de negocios de Microsoft que son: HP y DELL, desarrollando campañas y estrategias de venta conjunta.

Responsable de un grupo de 8 ejecutivos encargados de la relación y venta a través del canal de distribución e integración.

Logros: Obtener la cuota grupal de \$125 millones de dólares en 2003.

## **SILCION GRAPHICS MEXICO**

Director General.

Nov 1995- Ene 2002

Responsable de toda la operación de negocios en México y Latinoamérica Norte. Liderar a más de 50 personales de diversas áreas: ventas, mercadotecnia, servicios técnicos, administración. Coordinar todas las labores estratégicas comerciales en los principales mercados de la empresa tales como: manufactura, ciencias y educación, gobierno, telecomunicaciones, televisoras.

Logros específicos: Durante todo el periodo en “Silicon-Graphics” consistentemente se cumplieron las metas comerciales habiendo obtenido un crecimiento sustancial del negocio en México en el que el año del 2001 fue de más de 18.5 millones de dólares anuales. Se ganaron proyectos importantes en cuentas tales como el Instituto Mexicano del Petróleo, Chrysler México, La Universidad Autónoma de México, la Comisión Nacional del Agua, etc. Durante mi periodo se vendió la computadora que hasta la época fue la más poderosa supercomputadora en el país (UNAM-DGSCA).

## **SUN MICROSYSTEMS MEXICO**

Sep 1994- Oct 1995

Gerente de Ventas – Sector Financiero.

Identificar negocios estratégicos generando prospectos importantes para posicionar el portafolio de productos y servicios de SUN Microsystems. Especial énfasis en soluciones de piso financiero ganando cuentas importantes dentro de Banco Mexicano, Banco Nacional de México y Banco de México.

Logros: Se logró la cuota de \$2.5 millones de dólares habiendo superado la meta al 133%.

## **HEWLETT-PACKARD.**

Nov 1983 – Aug 1994

Gerente de Ventas- área de Finanzas.

Durante mis 11 años de trabajo en HP estuve en diversas áreas de la empresa desde el desarrollo de sistemas, administración de sistemas, marketing y ventas.

En ventas mi responsabilidad fue la ejecución el plan de ventas para el sector de finanzas en México promoviendo las soluciones de la empresa en la materia.

Logro principal: Logro de las cuotas de ventas en los 2 años de trabajo habiendo logrado superar las ventas arriba del 100% del objetivo. En 1982 logré ventas arriba de 2.0 millones de dólares que permitió pertenecer al selecto grupo de “Sales Achievers” de HP.

## **EDUCACION**

**EDUCACION**  
**1978-1983**

Ingeniero Electrónico en Sistemas.  
**Universidad Autónoma Metropolitana.**

**VENTAS**

Metodologías de “Solution-Selling”.  
Planeación de Territorio y Cuentas, “Miller&Heiman”  
Venta Consultiva.

**ADMINISTRACION:** Leadership essential.

Liderazgo Situacional (*Redding Methodology*).  
*Planeación Estratégica (Miller & Heimann)*

**FINANZAS:**

Finanzas para no financieros.,  
Fundamentos de análisis de riesgo.

**CRM:**

SAP CRM, Microsoft, Salesforce, Gold Mine.

**SOFTWARE:**

Aplicaciones de oficina – conocimiento Avanzado en aplicaciones de oficina y administración de proyectos).

**IDIOMAS:**

Español: Nativo  
Inglés: Avanzado y fluido.  
Francés: Intermedio.

## HABILIDADES

### **Comunicación efectiva.**

Tengo la capacidad de mostrar confianza en el cliente durante todo el ciclo de una venta a través de una venta consultiva.

### **Gestión efectiva del tiempo.**

A lo largo de mi vida profesional he desarrollado la manera de gestionar el tiempo de tal manera que me ayude al cumplimiento oportuno y eficaz de tareas, proyectos y objetivos.

### **Liderazgo.**

Tengo la habilidad y actitud para poder influenciar de manera positiva en la forma de pensar y actuar en las personas con un enfoque para obtener resultados tangibles. Tengo la capacidad de integrar miembros de un equipo de trabajo para lograr objetivos en común.

### **Metodológico.**

En todos mis actividades tanto profesionales como personales trato de adoptar métodos y procedimientos racionales que me ayuden alcanzar mis objetivos.

### **Facilidad en el manejo de tecnología**

Tengo la facilidad y el gusto en el manejo de nuevas tecnologías que me ayudan a la optimización del tiempo, actuar con mejor eficiencia y ser más productivo.

### **Resolución de problemas y toma de decisiones.**

El analizar las posibles desviaciones de algo no esperado y conocer sus posibles causas, es base para la toma efectiva de decisiones. Estoy certificado en la metodología Kepner & Tregoe que precisamente ayuda a un análisis efectivo y oportuno de problemas y tomar las mejores decisiones para su solución.