



Teléfono:
+34 643 665 108



Email:
edaniel.calderonr@hotmail.com



Localización:
Madrid, España.

ERICK DANIEL CALDERÓN RODRÍGUEZ

HEAD OF SALES OPERATIONS

Perfil Profesional

Profesional con más de 12 años de experiencia liderando operaciones en mercados globales y sectores diversos. Experto en transformar desafíos empresariales en oportunidades de crecimiento mediante estrategias de negocio basadas en datos, optimización del customer journey y sales enablement. Reconocido por liderar equipos multiculturales de alto rendimiento, diseñar estrategias innovadoras de go-to-market y superar consistentemente los objetivos. Enfocado en la mejora continua, la automatización de procesos y la generación de valor para clientes y organizaciones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

HEAD OF SALES OPERATIONS SPAIN & LATAM

Global Alumni | Madrid | 07/2022 – Actual

- Reducción de Costos y Aumento de Conversión:** Disminución del CAC y CPL en un 25%, logrando un aumento del 18% en la conversión a ventas mediante herramientas como Google Analytics y Salesforce.
- Crecimiento de Ventas Estratégico:** Incremento del 150% en ventas en ITAM y 42% en ESADE, superando objetivos semestrales en un 16%. Estrategias de cross-selling, upselling y dowselling que generaron un aumento del 30% en la rentabilidad.
- Optimización de Operaciones:** Implementación de dashboards basados en KPIs y OKRs, mejorando la productividad del equipo y maximizando resultados operativos.
- Mejora de la Experiencia del Cliente:** Incremento del NPS mediante mejoras en procesos y personalización del customer journey.

SALES CONSULTANT SPAIN

API Tech | Madrid | 02/2021 – 06/2022

- Innovación en Segmentación de Clientes:** Uso de modelos predictivos (Tableau) y CRM (Odoo), reduciendo el presupuesto de marketing en un 20% y mejorando la conversión de leads a citas en un 33%.
- Gestión de Clientes Clave:** Cierre de contrato estratégico con Dr. Oetker, asegurando una retención del 38% de los clientes tras el ciclo inicial.
- Campañas Basadas en Datos:** Implementación de geomarketing, obteniendo un 50% más de leads cualificados.
- Impacto Comercial Directo:** Negociaciones clave que aumentaron la tasa de conversión en un 30%.

SALES MANAGER LATAM

Escuela Mexicana de Electricidad | Ciudad de México | 03/2015 – 02/2019

- Expansión Regional Exitosa:** Lideré la expansión online en LATAM, logrando 215 nuevos alumnos en el primer trimestre.
- Reducción de Deserción:** Optimización del customer journey que redujo la deserción en un 7%.
- Estrategias Eficientes de Ventas:** Reducción del presupuesto en un 30% mediante automatización y optimización de procesos.
- Reconocimiento por Liderazgo:** Presentaciones en congresos educativos y previsiones de ventas anuales alineadas con las metas institucionales.

HEAD OF SALES REGIONAL

HOMEX | Ciudad de México | 07/2011 – 03/2015

- Alianzas B2B Estratégicas:** Asociaciones clave con P&G, Purina y Firestone, incrementando la cuota de mercado en un 12%.
- Resultados Consistentes en Ventas:** Incremento trimestral del 8-12%, logrando la venta completa de urbanizaciones.
- Formación de Equipos:** Capacitación de equipos comerciales en productos hipotecarios, aumentando la productividad en un 15%.

· SALES CONSULTANT | 02/2010 – 07/2011

· SALES SUPERVISOR SENIOR | 09/2009 – 02/2010

FORMACIÓN ACADEMICA

Máster en Neuromarketing
Universidad de Nebrija | Actual

Máster en Business Analytics & Big Data Strategy
Madrid School of Marketing | 2019 – 2020

Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad del Valle de México | 2015 – 2018

Salesforce
Trailhead | Actual

The Manager
Cámara de Comercio México | 2017

REDES PROFESIONALES



COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Sales Enablement, Growth Hacking
- Customer Journey Optimization
- Negociación estratégica y gestión de cuentas clave
- Análisis predictivo y data-driven decision making
- Desarrollo de negocio y Business Intelligence
- Liderazgo de equipos

HABILIDADES TÉCNICAS

- CRM (HubSpot, Salesforce, Odoo)
- Dashboards (Tableau, Qlik View)
- Google Analytics
- Microsoft Office

IDIOMAS

Inglés