



25+

AÑOS DE
CARRERA

3

PAÍSES CON
EXPERIENCIA
PROFESIONAL

2

CIUDADANÍAS
(MÉXICO Y
CANADÁ)

PERFIL EJECUTIVO

Ejecutivo internacional con más de 25 años de trayectoria, combinando desarrollo de mercados, liderazgo comercial y construcción de marca para impulsar crecimiento y fortalecer organizaciones.

Su experiencia en México, Canadá y Ecuador refleja una constante: asumir retos de crecimiento y transformación, desarrollar equipos y capacidades, y construir relaciones estratégicas que perduran. Ha liderado unidades y territorios con responsabilidad sobre P&L, gestionado operaciones y cuentas de escala significativa y participado en negociaciones internacionales y proyectos corporativos de alto impacto.

Reconocido por representar a las organizaciones con ecuanimidad, criterio e integridad, y por convertir la estrategia en ejecución con altos estándares de calidad.

ÁREAS DE IMPACTO

- Desarrollo y expansión de mercados
- Liderazgo comercial
- Negocios internacionales
- Go-to-Market y desarrollo de portafolio
- Estrategia de marca
- Gestión de P&L y categorías
- Cuentas clave y alianzas estratégicas
- Desarrollo de equipos
- Transformación organizacional

Eduardo González Saldaña

EJECUTIVO INTERNACIONAL • DESARROLLO DE NEGOCIOS • LIDERAZGO COMERCIAL • EXPANSIÓN DE MERCADOS
Guadalajara, México | mail@eduardogonzalez.info | linkedin.com/in/eduardogonzalez75

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Consultor de Estrategia de Branding y Marketing | CPG

AGO 2019 – PRESENTE

Consultoría Independiente | Guadalajara, México

Asesoría independiente en estrategia comercial, branding y marketing para empresas de productos de consumo y negocios B2B.

- Desarrollo de marca, identidad corporativa, empaque y presencia digital para fabricante de alimentos congelados con presencia en Walmart, Costco y otras cadenas líderes de retail en Canadá y USA.
- Diseño e implementación de estrategia comercial, identidad de marca y empaque para una línea de productos de higiene y bienestar con enfoque en sostenibilidad ambiental.
- Marketing integral —branding, publicidad, presencia digital, redes sociales y eventos— para comercializador canadiense de ingredientes especializados para alimentos de mascotas.

Gerente Regional de Ventas | Occidente, México

NOV 2023 – SEP 2025

Bunzl de México | Guadalajara, México

Filial mexicana de Bunzl plc, distribuidor global especializado de consumibles no alimentarios, con presencia en 33 países.

- Dirección comercial de la región Occidente —Jalisco, Colima, Michoacán, Nayarit, Guanajuato y Aguascalientes—, liderando equipo y KPIs de ventas, márgenes, inventarios y pipeline.
- Gestión comercial de una sucursal de reciente creación, desarrollando cartera y coordinando con operaciones, compras, finanzas y servicio al cliente para sostener niveles competitivos de servicio.
- Negociación e implementación de un programa de abastecimiento en alianza con Kimberly-Clark para una empresa agroindustrial de 6,000+ colaboradores, consolidando una cuenta estratégica para la sucursal.

Gerente de Ventas Internacionales | USA y Canadá

DIC 2018 – JUL 2019

Látex Occidental Exportadora | Guadalajara, México

Fabricante líder de globos de látex, con más de 70 años de historia y presencia en más de 100 países.

- Responsabilidad comercial sobre USA y Canadá, territorio que representaba más del 25% de la facturación total de la empresa.
- Gestión directa de cadenas de retail y distribuidores estratégicos —incluyendo Party City, Dollar Tree y Family Dollar— con compras anuales de varios millones de USD.
- Preparación y ejecución del presupuesto y plan de ventas regional; prospección de nuevos clientes y representación de la compañía en ferias clave de la industria.

Socio – Director Operativo

AGO 2016 – NOV 2018

Zen-zei Strategia | Guadalajara, México

Firma de consultoría enfocada en incubación, acompañamiento y financiamiento de proyectos de emprendimiento.

- Análisis, evaluación y selección de propuestas de negocio e inversión en colaboración con socios.
- Gestión de proyectos desde concepto hasta ejecución, apoyando a emprendedores en planes de negocio, presupuestos, proyecciones financieras y coordinación de proveedores y otros actores clave para su implementación.

Gerente de Categoría – Productos Complementarios

OCT 2014 – JUL 2016

Graiman | Cuenca, Ecuador

Grupo industrial ecuatoriano líder en revestimientos cerámicos y materiales para construcción, con presencia internacional.

- Reestructuración de una unidad de USD 11.5M anuales, 2,000+ SKU y 40 proveedores, reemplazando una estructura geográfica por gestión nacional por categorías, modelo que continúa como base operativa de la división.
- Desarrollo de un sistema transversal de categorización de productos y acciones de optimización de inventario, fortaleciendo la toma de decisiones sobre portafolio, rotación y discontinuación.
- Negociación de acuerdos de distribución —frecuentemente exclusivos— con fabricantes de América, Europa y Asia; desarrollo de programas de marca propia y representación de Graiman en un consorcio regional de compras, coordinando iniciativas de abastecimiento con directivos latinoamericanos y equipos en China.
- Dirección de iniciativas corporativas de alto impacto, incluyendo el lanzamiento de una campaña institucional, la transformación de la presencia digital corporativa mediante un nuevo sitio web optimizado para buscadores y la reestructuración de Studios Graiman.

IDIOMAS

Español	● ● ● ● ●
Inglés	● ● ● ● ●
Francés	● ● ○ ○ ○

FORMACIÓN

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

Universidad del Valle de Atemajac | 1994-1997

DIPLOMADO EN MERCADOTECNIA

Universidad del Valle de Atemajac | 1999

DESARROLLO PROFESIONAL

PROFESSIONAL SELLING

Canadian Professional Sales Association (CPSA)
Guelph, Canadá

LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS

Dale Carnegie Training | Toronto, Canadá

RECONOCIMIENTO

BECA "INGLÉS EMPRESARIAL"

Universidad de La Coruña | La Coruña, España

Eduardo González Saldaña

Consultor – Gerente de Marketing

DIC 2011 – SEP 2013

Mallot Creek Group Inc. | Elora, Ontario, Canadá

Firma canadiense especializada en ingeniería y estrategia de negocios para las industrias de alimentos y bebidas.

- Revitalización de imagen corporativa y estrategia de marketing, incluyendo nuevo sitio web que incrementó el tráfico en 110%.
- Desarrollo de una nueva marca de productos cárnicos naturales con valor agregado, integrando estrategia de marca, portafolio, presencia digital, empaque y planes de marketing y ventas.
- Consultoría a procesadores, distribuidores, asociaciones y organismos de gobierno en estudios de factibilidad, análisis de mercado, planes de negocio, diseño, empaque y etiquetado conforme a regulación federal.

SANIMAX / BI-PRO MARKETING LTD.

2001 – 2011

Guelph, Ontario, Canadá

Grupo norteamericano de soluciones ambientales para las industrias alimenticias y de agronegocios; Sanimax registraba ventas anuales superiores a USD 500M durante esta etapa.

Gerente de Ventas Internacionales – Latinoamérica

OCT 2009 – ABR 2011

- Desarrollo y gestión de relaciones estratégicas en México y Latinoamérica; implementación de contratos de proveeduría de largo plazo con el entonces mayor fabricante de piel automotriz del mundo, con compras superiores a USD 12M anuales y crecimiento de ventas de 122% en 2010.
- Miembro del equipo estratégico de una unidad de negocio con ventas superiores a USD 81M anuales, con responsabilidad sobre la contribución de Sanimax al P&L.
- Monitoreo de mercados globales para ajuste de condiciones y precios, coordinando transacciones con agentes, clientes, producción, calidad y Supply Chain en Norteamérica, Asia y Europa.

Gerente de Marketing – Sanimax

FEB 2006 – SEP 2009

- Liderazgo de un equipo multidisciplinario responsable de marketing corporativo para un grupo de 12 ubicaciones y 1,000+ colaboradores, asesorando a las unidades de negocio en posicionamiento, desarrollo de producto y estrategias de mercado.
- Dirección del desarrollo e implementación de la nueva identidad Sanimax tras la integración de Sanimal, Anamax y Bi-Pro, llevando la marca a comunicaciones, instalaciones, flota, uniformes, eventos y herramientas corporativas en Canadá y USA.
- Dirección del nuevo ecosistema digital corporativo, logrando un incremento de 180% en tráfico web, e implementación de una plataforma de lineamientos y activos de marca para estandarizar su aplicación entre equipos internos, proveedores y otros stakeholders.
- Participación como subject matter expert y líder de comunicación en la iniciativa corporativa B1 para implementación de ERP y gestión del cambio.

Gerente de Marketing – Bi-Pro Marketing Ltd.

ENE 2001 – ENE 2006

Empresa canadiense de trading especializada en agronegocios, posteriormente adquirida e integrada a Sanimax.

- Creación desde cero del departamento de Marketing, profesionalizando identidad corporativa, publicidad, comunicaciones, eventos y soporte comercial para múltiples unidades de negocio.
- Desarrollo y evolución de una identidad de marca diferenciada, respaldada por talento y capacidades internas que redujeron costos y tiempos de respuesta y extendieron el soporte de Marketing a unidades de negocio y socios comerciales.
- Dirección de dos rediseños del sitio web corporativo; la última versión, basada en contenido y SEO, incrementó el tráfico aproximadamente 230%, mientras la producción interna reducía costos y tiempos de respuesta.

Ejecutivo de Ventas

ENE 1999 – MAY 2000

Bestfoods | Guadalajara, México

Compañía global de CPG con marcas icónicas como Hellmann's, Knorr, Mazola y Maizena, posteriormente adquirida por Unilever.

- Fortalecimiento de relaciones con distribuidores y clientes clave, elevando la lealtad de marca y contribuyendo a un incremento de ventas anuales de 18%.
- Gestión de equipo de ventas interno y externo para acelerar el desplazamiento de inventario de distribuidores, apoyando además iniciativas regionales con materiales y presentaciones comerciales.

Supervisor de Ventas | Post Mix

ABR 1997 – ABR 1998

GEUSA – Pepsi | Guadalajara, México

Importante embotelladora y distribidora de Pepsi en México, posteriormente integrada a GEPP.

- Negociación de contratos de exclusividad con cadenas líderes de restaurantes, bares y clubes nocturnos, incrementando la cartera de clientes en 20%.
- Liderazgo de equipo técnico y comercial de cinco personas; diseño de displays temáticos para cuentas estratégicas de autoservicio —incluido Walmart de México— posteriormente implementados a nivel nacional.