

Gerardo Herrera

Operaciones · Soluciones B2B, infraestructura de TI y telecomunicaciones

Cancún, Quintana Roo, México · innovacion-ti.net

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero en Tecnologías y Sistemas de la Información con más de 13 años de experiencia en infraestructura de TI, telecomunicaciones y ciberseguridad. Líder comercial y consultivo, especializado en ventas corporativas B2B y gestión de cuentas estratégicas.

Ha desarrollado equipos de ventas, generado pipeline, administrado forecast, negociado contratos empresariales y cerrado proyectos de alto valor. En Innovación-TI aporta el enfoque consultivo y la operación comercial que llevan cada proyecto de la propuesta a la implementación.

+13 años en infraestructura de TI y telecomunicaciones	**4** certificaciones internacionales (Fortinet, AWS, Google Cloud, Cisco)	**B2B** cuentas empresariales en comercio, servicios, hotelería e industria	**EN** inglés: oral bilingüe, escrito avanzado

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gerente de Ventas Empresariales
Mar 2026 – hoy

MCM Business TechCo · Cancún, Quintana Roo

- Liderazgo de un equipo comercial con enfoque en resultados y en la cartera de clientes empresariales de la plaza.

Consultor de Preventa Corporativo
Sep 2025 – Feb 2026

MCM Business TechCo

- Soporte directo a equipos comerciales corporativos y gestión activa de cuentas empresariales complejas.
- Acompañamiento a ejecutivos de ventas en negociaciones, procesos de decisión y cierre.
- Gestión del forecast técnico-comercial y priorización de oportunidades.

Ejecutivo de Ventas Empresariales Sr.
Feb 2025 – Ago 2025

MCM Business TechCo

- Gestión integral del ciclo comercial B2B: prospección, diagnóstico, cierre e implementación.
- Desarrollo de nuevas cuentas empresariales en comercio, servicios, hotelería e industria.
- Administración del pipeline comercial, forecast y cuotas mensuales.

Especialista de Producto (preventa)
Abr 2023 – Ene 2025

Hola-Metrocarrier

- Preventa técnica de soluciones de telecomunicaciones y TI para clientes empresariales.

COMPETENCIAS

Ventas consultivas B2B
Cuentas estratégicas · Pipeline y forecast · Negociación de contratos · Cierre de proyectos de alto valor

Preventa y soluciones
Diagnóstico técnico-comercial · Priorización de oportunidades · Acompañamiento en cierre e implementación

Tecnología
Infraestructura de TI · Telecomunicaciones · Ciberseguridad · Nube (AWS, Google Cloud)

Liderazgo
Desarrollo de equipos de ventas · Cumplimiento de cuotas · Gestión de cartera

FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES

- Licenciatura en Ingeniería en Tecnologías y Sistemas de la Información, Universidad del Valle de México (2025).
- Fortinet: Fundamentals in Cybersecurity (Nov 2023) · AWS Cloud Practitioner (Ene 2024) · Google Cloud Fundamentals: Core Infrastructure, Coursera (Jul 2024) · Cisco CyberOps Associate (Ago 2025).
- Idioma: inglés, nivel oral bilingüe y escrito avanzado.