

# Gerardo Donovarrros

Director Comercial & Growth Specialist |  
IA & Digital Transformation

## Sobre mí

Director General y Comercial con más de 15 años de experiencia liderando crecimiento, expansión y rentabilidad de negocios en productos digitales, marketplace, salud, cuidado personal, consumo masivo, retail y construcción. Especialista en desarrollo de negocio, estrategia comercial, marketing de crecimiento, escalamiento operativo y liderazgo de equipos multidisciplinares. He dirigido estructuras de más de 30 colaboradores en áreas comerciales, marketing, operación, creatividad, atención a clientes y postventa, generando resultados sobresalientes en ventas, posicionamiento y eficiencia. He manejado presupuestos de marketing superiores a USD 40,000 mensuales y desarrollado estrategias de captación, conversión y fidelización en Google, Meta y TikTok.

Mi experiencia combina visión estratégica y ejecución integral: creación y escalamiento de marcas, dirección comercial, optimización de operaciones, automatización con IA, desarrollo de productos, punto de venta, organización de eventos nacionales e internacionales y producción audiovisual orientada a ventas. Me especializo en convertir oportunidades de mercado en modelos de negocio rentables, escalables y sostenibles.

## Logros Destacados

- Escalé negocios y marcas desde cero hasta superar MXN 5 millones mensuales en facturación.
- Dirigi equipos multidisciplinares de más de 30 personas con resultados sobresalientes en crecimiento y productividad.
- Gestioné presupuestos de marketing y pauta digital de más de USD 40,000 mensuales.
- Construí y consolidé una de las plataformas holísticas de habla hispana con mayor crecimiento en su categoría.
- Organicé eventos nacionales e internacionales con ventas superiores al 100% del presupuesto proyectado.
- Produce y dirigi decenas de comerciales y campañas audiovisuales con enfoque en conversión y ventas.
- Implementé automatización e inteligencia artificial para eficientar procesos y elevar productividad operativa.
- Reduje estructuras operativas manteniendo e incluso incrementando capacidad de ejecución.
- Desarrollé y posicioné marcas en sectores de productos digitales, marketplace, B2B, distribución y consumo masivo.
- Cuento con sólida experiencia en punto de venta, activación comercial, capacitación a fuerza de ventas y ejecución de marca.



[www.gerardodonovarrros.mx](http://www.gerardodonovarrros.mx)

## Datos Generales

Gerardo Misael Donovarrros Belderrain

Nació el 1 de noviembre de 1985 en Ciudad de México. Actualmente vivo en Tlalpan, CDMX.

Estoy casado y tengo 3 hijos adolescentes.

## Formación Académica

**Licenciatura en Administración de Empresas**

Universidad del Valle de México Sur

## Formación Ejecutiva y Complementaria

- Programa de Alta Dirección (AD) — IPADE
- Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales — Tecnológico de Monterrey
- Finanzas para No Financieros — Tecnológico de Monterrey
- Especialización en Storyselling
- Publicidad digital: Google Ads, Meta Ads, TikTok Ads
- CRM y automatización: HubSpot, Salesforce, ManyChat, Hotmart, WhatsApp Business
- IA aplicada a negocio: ChatGPT, automatización de procesos, agentes asistidos por IA
- Diseño y contenido: Canva, Photoshop, Wix Studio, ElevenLabs
- Gestión y productividad: Notion, Trello, Microsoft Office
- Coaching Ontológico
- Office con integración en IA.

## Idiomas

Inglés nivel intermedio alto

# Experiencia Profesional

## Holoacademia y Ecosistema de Marcas

Director General | Socio Fundador

Querétaro | 2019 – Dic. 2025

Tras el cierre de Labor Legno por el impacto de la pandemia en el sector construcción, me reinventé y cofundé Holoacademia, iniciando con cursos online hasta convertirla en una de las plataformas holísticas más grandes de habla hispana. Paralelamente lideré la creación, lanzamiento y escalamiento de cinco marcas complementarias: AlterMeds, Maxico, Poxima, Arka y Theramag.

- Diseñé y ejecuté la estrategia integral de negocio, ventas, marketing, branding, operación y escalamiento.
- Llevé el ecosistema de marcas de 0 a más de MXN 5 millones mensuales.
- Gestioné presupuestos de pauta superiores a USD 30,000–40,000 mensuales.
- Dirigí a más de 30 colaboradores de distintas áreas, alineando objetivos comerciales, operativos y financieros.
- Desarrollé modelos de negocio escalables en cursos, productos digitales, salud, retail, cosmética natural, marketplace y bienestar.
- Implementé embudos de venta, lanzamientos, VSL, remarketing, CRM y automatización comercial.
- Integré herramientas de IA y automatización para optimizar marketing, atención, seguimiento y operación.
- Logré que la operación realizara el doble o triple de trabajo con una estructura mucho más eficiente.
- Desarrollé escaleras de valor, reingeniería de oferta y estrategias de monetización orientadas al público objetivo.
- Contraté y coordiné agencias externas, construyendo posteriormente un sistema propio de marketing y crecimiento con mejores resultados.
- Consolidé una visión integral de negocio donde marketing, ventas, postventa, finanzas y operación funcionaran como un solo sistema.

Marcas desarrolladas en el ecosistema:

Holoacademia (educación digital), AlterMeds (salud), Maxico (licor a base de mezcal), Poxima (cosmética natural), Arka (marketplace de joyería esotérica) y Theramag (dispositivo de campos magnéticos pulsados).

## Acabados Diseño y Construcción Tech SA de CV (Labor Legno)

Director | Empresa Propia

Ciudad de México 2017 – 2019

Empresa orientada al sector construcción y mobiliario, con enfoque en proyectos institucionales y privados. El negocio cerró a raíz del impacto de la pandemia sobre el sector construcción, lo que me llevó a reinventarme y migrar hacia modelos digitales de negocio.

- Lideré la expansión comercial con enfoque en constructoras privadas e instituciones gubernamentales.
- Participé en licitaciones y cerré contratos relevantes para producción y suministro de mobiliario.
- Dirigí proyectos llave en mano, desde diseño personalizado hasta entrega final.
- Desarrollé estrategias de posicionamiento, precios y campañas para el sector institucional.
- Coordiné equipos multidisciplinarios y supervisé presupuestos, operación y ejecución.
- Fortalecí relaciones con proveedores, aliados estratégicos y clientes clave.
- Diseño y desarrollo de obra de remodelación para Diconsa y Lyconsa, INAPESCA y FOVISSSTE

## Enlace XXI

Director Comercial

Ciudad de México 2015 – 2017

- Encabecé la estrategia comercial enfocada al sector gobierno.
- Lideré negociaciones de alto nivel y cierre de cuentas clave.
- Coordiné licitaciones públicas y desarrollo de propuestas comerciales con valor técnico.
- Definí objetivos, KPI y lineamientos comerciales para el equipo de ventas.
- Fortalecí relaciones institucionales y alianzas estratégicas de largo plazo.

## **Tendenzza**

Gerente Regional de Ventas

Ciudad de México, Region Centro y Sur 2013 – 2015

- Cuadripliqué la facturación de la región en menos de 2 años.
- Lideré un equipo de 9 vendedores con enfoque en productividad y alto desempeño.
- Implementé promociones, programas de incentivos y estrategias de fidelización.
- Abrí nuevas cuentas de alto valor y consolidé relaciones con distribuidores estratégicos.
- Desarrollé indicadores y controles comerciales para elevar rentabilidad y seguimiento de resultados.

## **Perdura**

Coordinador de Marca

Ciudad de México y Region Centro 2011 – 2013

- Desarrollé estrategias de marca, campañas promocionales y activaciones en punto de venta.
- Organicé eventos, ferias y acciones comerciales para fortalecer posicionamiento y visibilidad.
- Supervisé identidad visual, lanzamientos y comunicación comercial en medios físicos y digitales.
- Integré branding, trade marketing y ejecución comercial con enfoque en generación de negocio.

## **Perdura**

Asesor Comercial

Ciudad de México y Region Centro 2007 – 2011

- Desarrollé cartera B2B en el sector construcción.
- Abrí más de 20 cuentas nuevas de alto valor.
- Atendí distribuidores estratégicos y ejecuté acciones de venta, capacitación y seguimiento en punto de venta.
- Participé en negociaciones, eventos comerciales y especificación de producto en obra.
- Superé objetivos de ventas y fortalecí relaciones comerciales de largo plazo.

## **Experiencia Complementaria**

- Especialista en campañas de marketing con enfoque comercial y de rentabilidad.
- Dominio de segmentación, optimización y escalamiento en Google Ads, Meta Ads y TikTok Ads.
- Experiencia sólida en punto de venta, trade marketing, capacitación de distribuidores y ejecución comercial.
- Organización de eventos nacionales e internacionales con resultados superiores a las metas presupuestadas.
- Producción y dirección de comerciales y piezas audiovisuales de alto impacto en ventas.
- Experiencia creando conceptos de campaña, afinando mensajes de venta y escalando creatividad con apoyo de IA.
- Desarrollo funcional de automatizaciones y agentes apoyados en IA y Python para eficientar trabajo operativo.
- Especialista en transformación digital e integración de inteligencia artificial a estrategias comerciales.