

Ramón Santiago Elverdín

Country Manager · Director de Desarrollo de Mercado — Mercados técnicos B2B/B2G

Barcelona, España · ramon.santiago@ramonsantiagoways.com
ramonsantiagoways.com · praxion.es · linkedin.com/in/ramon-santiago-elverdin

PERFIL

He construido tres veces la operación comercial de una empresa técnica en mercados donde la demanda todavía no existía: ZICLA en Norteamérica (facturación de ~1,8M€ a más de 3,6M€, distribuidores en 9+ países, contratos públicos en Nueva York, Washington DC y Toronto), YUP en España (primer despliegue operativo de la compañía en el sector público) y Convene en España (operación enterprise de SaaS ESG desde cero: 900 cuentas segmentadas en 4 meses).

Antes, socio y codirector general de una agroindustria familiar (35.000+ t/año; AB InBev, Unilever, CCU): también he sido el dueño y el cliente. Venta por prescripción, desarrollo de distribuidores, compra pública y disciplina de CRM, operando con autonomía y reportando a casa matriz extranjera. Executive MBA (EAE, 2026).

EXPERIENCIA

PRAXION — Fundador

2026 – actualidad · Barcelona

Consultora AI-native que ayuda a pymes de España y Argentina a profesionalizar su sistema comercial — diagnóstico, dirección comercial B2B, go-to-market, CRM e IA aplicada. Nace del Executive MBA y de dos años de asesoría independiente.

Asesor independiente

2024 – 2026 · Barcelona / remoto

- Implementación de ERP y profesionalización de la gestión en agroindustria familiar (35.000+ t/año): visibilidad financiera, seguimiento comercial, KPIs.
- Estrategia B2B, CRM, estructura de pipeline y lógica de pricing para startups de sostenibilidad y economía circular.

Convene — Sales Lead Spain & Senior Business Developer

ene – nov 2025 · España

- Lanzamiento de la operación enterprise en España de un SaaS de ESG y gobierno corporativo, desde cero y en pleno movimiento regulatorio (CSRD/ESRS).
- 900 cuentas estratégicas identificadas y segmentadas en 4 meses con un equipo de 3; CRM y pipeline reconstruidos desde cero (HubSpot, Apollo, Sales Navigator); calificación SPICED; dashboards de reporting en tiempo real.
- Ciclos de venta de 12–18 meses con consejo y C-level de cotizadas, banca, grupos industriales y sector público; posicionamiento competitivo frente a Workiva, SAP y Microsoft.
- Formación y supervisión de un equipo comercial de 4 personas; reporte directo al CRO.
- *Proyecto cerrado de mutuo acuerdo tras el recorte de la normativa CSRD por el paquete Ómnibus de la UE, que sustentaba el caso de negocio del lanzamiento.*

YUP — Chief Sales Officer

ene – dic 2024 · Barcelona

- Dirección comercial de una compañía de movilidad urbana inteligente e infraestructura pública, en transición post-inversión.
- Primer despliegue operativo de la compañía en el sector público (MURWA, aparcamiento inteligente híbrido): contrato público y validación de product-market fit.
- Go-to-market completo en entornos regulados y de licitación; clientes facturados: Aena, Amazon, Carrefour, Decathlon, Westfield, y hospitales y universidades de España; distribuidores en Francia y Bélgica.
- Profesionalización de la función comercial: CRM, venta consultiva estructurada, KPIs y alineación de ventas, producto y operaciones.

ZICLA — Market Development Director (2022–2024) · International Market Developer (2019–2021)

may 2019 – ene 2024 · Barcelona

- Promovido a director tras reposicionar Norteamérica como mercado prioritario y modernizar la estructura comercial.
- Contribución al crecimiento de ~1,8M€ a más de 3,6M€ en infraestructura urbana sostenible (B2G y B2B complejo).
- Contratos y proyectos públicos en Nueva York, Washington DC, Toronto, Los Ángeles y Miami; producto en la lista aprobada del DOT de Florida.
- Construcción y gestión de red de distribuidores en 9+ países (EE. UU., Canadá, Francia, Suiza, Alemania, Irlanda, Portugal, Nueva Zelanda).
- Implementación de HubSpot como primer CRM de la compañía; estructuración de procesos, forecast y plan comercial plurianual.
- Venta por prescripción: DOTs, NACTO, ingenierías y consultoras de movilidad.

TRAYECTORIA ANTERIOR

- **J.A. Santiago SRL (Argentina) — Socio y Co-Director General (2012–2016).** Agroindustria familiar de valorización de subproductos de alimentación y bebidas, 35.000+ t/año; acuerdos de largo plazo con AB InBev, Unilever, Miller y CCU; responsabilidad comercial, operativa y financiera; 5–7 reportes directos.
- **CCU – Finca La Celia — Regional Key Account Manager (2018).** Expansión de marca premium de vinos, Provincia de Buenos Aires.
- **Inguz — Fundador y Managing Director (2016–2018).** Tienda y distribuidora de vinos; negocio construido y vendido.
- **Citi — Credit Risk Management Services Analyst (2007–2010).** Banca corporativa, América Latina.

FORMACIÓN

- **Executive MBA** — EAE Business School, Barcelona (2024–2026)
- **MSc en Estudios Interdisciplinarios en Sostenibilidad Ambiental, Económica y Social** — especialidad en Ecología Industrial y Urbana — Universitat Autònoma de Barcelona (2018–2019)
- **inDIGITAL — Programa de Dirección de Marketing Digital** — Esade Executive Education (2021–2022)
- **Licenciatura en Administración de Empresas** — Universidad de San Andrés, Argentina (2005–2011)

IDIOMAS, HERRAMIENTAS Y CERTIFICACIONES

Idiomas: Español (nativo) · Inglés (bilingüe / profesional pleno) · Catalán (intermedio) · Francés y Portugués (básico)

Herramientas y método: HubSpot (2 implementaciones desde cero) · Apollo · LinkedIn Sales Navigator · Airtable · SPICED · dashboards de pipeline y forecast · IA aplicada a procesos comerciales

Certificaciones: Escala tus Ventas — metodología comercial (Multiply Sales, 2024) · Experto en Cálculo de la Huella de Carbono (Bureau Veritas, 2024) · Reporte de sostenibilidad corporativa ASG-ESG: CSRD, ESRS y GRI (Bureau Veritas, 2024)