

ISRAEL GARCÍA

LÍDER DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Estrategia Comercial · Desarrollo de Negocios · Comercialización Inmobiliaria · Dirección de Equipos
Ciudad de México · 55 6181 4608 · israel@sevendencasas.mx · sevendencasas.mx

Perfil Ejecutivo

Ejecutivo inmobiliario con más de 20 años de experiencia en estrategia comercial, desarrollo de vivienda y generación de negocios en el mercado de nivel medio y residencial de la Ciudad de México. Ha contribuido al posicionamiento y comercialización de más de 200 desarrollos y 2,000 unidades inmobiliarias, mediante la definición de estrategias de mercado, estructuración de procesos comerciales, dirección de equipos y negociación con desarrolladores, compradores y aliados estratégicos.

Su trayectoria combina visión de negocio, liderazgo comercial, análisis de mercado, desarrollo de nuevos negocios, marketing, negociación y gestión integral de proyectos, con enfoque en crecimiento, rentabilidad, productividad y generación de valor.

Actualmente dirige sevendencasas.mx, plataforma de servicios inmobiliarios integrales orientada a conectar oportunidades, capital, vivienda y soluciones patrimoniales en venta, compra, renta, crédito hipotecario, construcción y remodelación.

Indicadores de Trayectoria

20+ años

Liderando iniciativas comerciales y de negocio en el sector inmobiliario.

**200+ /
2,000+**

Desarrollos y unidades comercializados durante la trayectoria profesional.

50+

Asesores dirigidos, formados y desarrollados en fuerzas comerciales.

Experiencia Profesional

Líder de Negocios Inmobiliarios

SEVENDENCASAS.MX

2022 – Actualidad | Ciudad de México

Dirección estratégica de una plataforma de servicios inmobiliarios integrales con seis líneas de negocio: Venta · Compra · Renta · Crédito Hipotecario · Construcción · Remodelación

- Definición del modelo de negocio y de la propuesta de valor de Sevendencasas.mx.
- Desarrollo de una plataforma capaz de integrar distintas necesidades inmobiliarias bajo una misma estrategia de atención.
- Identificación y evaluación de oportunidades de negocio de acuerdo con el perfil, objetivos y capacidad financiera de cada cliente.

- Diseño de estrategias comerciales de corto y mediano plazo para impulsar captación, conversión y cierre.
- Desarrollo de relaciones estratégicas con propietarios, compradores, desarrolladores, proveedores y especialistas.
- Coordinación de iniciativas de promoción y posicionamiento en medios físicos y digitales.
- Dirección de procesos de negociación orientados a concretar operaciones y proteger los intereses del cliente.
- Integración de soluciones de compra, venta, renta, financiamiento, construcción y remodelación.
- Supervisión de proyectos inmobiliarios desde la definición de la oportunidad hasta su ejecución y entrega.
- Análisis de tendencias, comportamiento del mercado y factores que influyen en la toma de decisiones inmobiliarias.

Director Comercial

LLAVE COMERCIAL, S.A. DE C.V.

2017 – 2021 | Ciudad de México

Responsable de dirigir la estrategia comercial y maximizar el desempeño de la comercialización de desarrollos inmobiliarios.

- Definición de estrategias comerciales a partir del análisis de precio, ubicación, producto, mercado y promoción.
- Dirección de una fuerza comercial de aproximadamente 50 asesores, con enfoque en productividad, disciplina comercial y cumplimiento de objetivos.
- Diseño e implementación de un programa de capacitación compuesto por 12 módulos teórico-prácticos.
- Desarrollo de estrategias para incrementar la conversión de prospectos, fortalecer el desempeño de los equipos y maximizar ventas.
- Planeación y asignación de presupuestos de publicidad física y digital conforme a objetivos comerciales.
- Seguimiento de proformas, indicadores de venta y desempeño de los proyectos.
- Fortalecimiento de relaciones estratégicas con directores, desarrolladores, proveedores y compradores.
- Coordinación con las áreas de marketing y publicidad para incrementar el tráfico de prospectos y mejorar el alcance comercial.
- Análisis de tendencias de mercado y comportamiento del consumidor para ajustar producto, promoción y estrategia de venta.
- Liderazgo de negociaciones con desarrolladores y compradores para concretar cierres y formalizar contratos.

Gerente Comercial

BAITA PROMOCIÓN, S.A. DE C.V.

2010 – 2017 | Ciudad de México

Dirección de iniciativas comerciales orientadas a fortalecer la viabilidad, posicionamiento y desempeño de proyectos inmobiliarios.

- Liderazgo de análisis de factibilidad e investigación de mercados para sustentar decisiones comerciales.
- Definición y seguimiento de proformas de ventas, objetivos y proyecciones de desempeño.
- Evaluación del comportamiento de prospectos en puntos de venta, llamadas y canales digitales.
- Planeación de presupuestos de publicidad con base en prioridades comerciales y oportunidades de mercado.
- Integración, capacitación y desarrollo de fuerzas de ventas.
- Diseño de procesos y campañas comerciales para impulsar generación de demanda y conversión.
- Participación en negociaciones con desarrolladores y compradores para facilitar cierres y fortalecer relaciones de negocio.

Gerente de Nuevos Negocios

BAITA PROMOCIÓN, S.A. DE C.V.

2006 – 2010 | Ciudad de México

- Diseño de estrategias para abrir nuevas líneas de negocio y ampliar la presencia de la empresa en mercados urbanos.
- Evaluación de oportunidades de vivienda y definición de enfoques comerciales para su desarrollo.
- Contribución al fortalecimiento del posicionamiento de la marca mediante iniciativas de expansión y generación de negocio.
- Desarrollo de relaciones con actores clave para facilitar la incorporación de nuevos proyectos.

Gerente de Atención a Desarrolladores Externos

BAITA PROMOCIÓN, S.A. DE C.V.

2004 – 2006 | Ciudad de México

- Administración de relaciones con desarrolladores y coordinación de compromisos comerciales.
- Seguimiento de tráfico, ventas, escrituraciones, ingresos, egresos, publicidad e impacto de medios.
- Integración de información para evaluar desempeño, detectar desviaciones y apoyar la toma de decisiones.
- Coordinación transversal con las áreas de contabilidad, titulación, jurídico, marketing y ventas.
- Impulso de mejoras al proceso comercial para fortalecer eficiencia, control y resultados.

Gerente de Proyectos

BAITA PROMOCIÓN, S.A. DE C.V.

2002 – 2004 | Ciudad de México

- Planeación y coordinación de proyectos desde su definición hasta su ejecución.
- Gestión de recursos físicos, financieros y humanos.
- Identificación y reducción de riesgos, costos y desviaciones.
- Coordinación de equipos y áreas involucradas para asegurar continuidad y cumplimiento.
- Alineación de la ejecución de los proyectos con la estrategia comercial y las condiciones del mercado.

Competencias Ejecutivas

Dirección Comercial	Estrategia de Negocio	Desarrollo de Nuevos Negocios
Comercialización Inmobiliaria	Liderazgo de Equipos	Análisis de Mercado
Planeación Comercial	Gestión de Proyectos	Negociación Estratégica
Relación con Desarrolladores	Marketing Inmobiliario	Desarrollo de Vivienda
Crédito Hipotecario	Renta y Adm. Patrimonial	Construcción y Remodelación
Gestión de Clientes y Stakeholders		

Formación Académica

Licenciatura en Derecho

Universidad Nacional Autónoma de México · 1996

Diplomado en Administración de Negocios

Universidad Nacional Autónoma de México · 2002

Diplomado en Derecho Inmobiliario

Universidad Nacional Autónoma de México · 2010

Certificaciones y Especialización

- Certificado EC0110 — Comercialización de Bienes Inmuebles | CCIE / Secretaría de Educación Pública
- Certificación No. 230556 — Comercialización de Bienes Inmuebles | AMPI
- Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales | Impacta Academy
- Master en Ventas Inmobiliarias | Llave Bienes Raíces
- Diplomado en Estrategias Comerciales
- Curso — El Cliente y el Asesor de Compra
- Curso Taller — Prospección y Promoción de Ventas

FILOSOFÍA DE NEGOCIO

"Una operación inmobiliaria no termina con la firma; comienza con una buena decisión."

La estrategia de Sevendencasas.mx parte de comprender los objetivos patrimoniales y financieros del cliente para identificar oportunidades, reducir incertidumbre y coordinar las decisiones necesarias para concretar un proyecto inmobiliario exitoso.

Experiencia · Estrategia · Liderazgo · Negociación · Generación de Valor

ISRAEL GARCÍA · Líder de Negocios Inmobiliarios · Ciudad de México · 55 6181 4608 · israel@sevendencasas.mx · sevendencasas.mx