

SPEAKERS



Edgar "Edy" Morales

Edgar "Edy" Morales es un especialista en ventas industriales B2B con más de 25 años de trayectoria sirviendo a corrugadores y convertidores independientes. Egresado de Mercadotecnia del Tecnológico de Monterrey, comenzó su carrera comercial en campo de manera empírica y aprendió a través de aciertos y errores reales en diversos sectores. Tras más de dos décadas de experiencia corporativa como empleado, decidió dar un giro a su carrera para dedicarse a su propósito de vida: compartir conocimiento y ayudar a profesionales e industrias a incrementar sus ventas. Identificó que las principales barreras comerciales no radican en el precio o el producto, sino en la falta de un proceso y sistema de ventas estructurado.

Para resolver esta problemática, creó la Metodología VSC (Vender Sin Convencer), una estrategia adaptada al contexto real del sector industrial en México y Latinoamérica. Este método se nutre de metodologías reconocidas como Sandler, SPIN y Challenger, eliminando la motivación genérica y las técnicas de presión para enfocar las ventas en un proceso claro y repetible.

A lo largo de su carrera, ha capacitado y colaborado con más de 50 empresas industriales en México, Colombia y Perú, entre las que destacan HEMAQ, Fastenal México, Eko Empaques, Pilz México, PAVCO, Hitachi Global Air Power, Continental Abrasives, ProRacks y COMULSA Perú. Su enfoque ayuda a los equipos comerciales a llegar a los tomadores de decisión, profesionalizar el seguimiento y cerrar conversaciones de negocio efectivas.

EDGAR "EDY" MORALES

Edgar "Edy" Morales is a B2B industrial sales specialist with over 25 years of experience serving independent corrugators and converters. A Marketing graduate from Tecnológico de Monterrey, he began his sales career in the field, developing his expertise through real-world trial and error across various industrial sectors.

After more than two decades working in the corporate sector, he pivoted to pursue his life purpose: sharing his knowledge and helping industrial companies increase their sales performance. Through his experience, he realized that main sales obstacles are rarely about price or product, but rather the absence of a structured sales process and system.

To address this challenge, he developed the VSC Methodology (Vender Sin Convencer / Selling Without Persuading), tailored specifically to the industrial sales environment in Mexico and Latin America. Grounded in methodologies such as Sandler, SPIN, and Challenger, VSC moves away from pressure tactics and generic motivation, offering a structured and repeatable framework instead.

Edgar has worked with over 50 industrial companies across Mexico, Colombia, and Peru, including HEMAQ, Fastenal Mexico, Eko Empaques, Pilz Mexico, PAVCO, Hitachi Global Air Power, Continental Abrasives, ProRacks, and COMULSA Peru. His training helps sales teams reach key decision-makers, streamline follow-ups, and effectively close high-value business conversations.