



Itzel

García Quintero

5512396700  itzelgq2018@gmail.com

OBJETIVO

Incorporar nuevos negocios en TI/Seguridad de la información, utilizando estrategias comerciales y de marketing digital, que permita **incrementar las ventas**, *fortalecer la confianza y lealtad de los clientes, que garantice el crecimiento sostenido y continuidad del negocio.*

FORMACION ACADEMICA

01-2015 / Presente. Universidad Nacional Autónoma de México. **Lic. en Psicología**

01-2007 / 04-2009. UNITEC, México
Lic. en Mercadotecnia, Universidad Graduado

01-1991 / 12-1995. Universidad Nacional Autónoma de México, **Ing. en Computación**, Universidad Graduado

IDIOMA

01-2009 / 07 2009 interlingua, México
TOEIC, /Diplomado Graduado

CONOCIMIENTOS

Equipos Juniper, Symantec, TrendNet, Cisco, Fortinet & Attivo Networks. IRM/DLP:Sealpath.(Seguridad documental/Cifrado y Control). PLD: SGA (Sistema Gestión de Alertas). Cyberark, Tenable, Nessus,Checkpoint,Darktrace,infoblox.

INFORMATICA

Microsoft: Office 2016,360. Manejo avanzado (Excel Macros,Tablas dinámicas, Power BI). Bases de datos: Manejo Avanzado (Access, SQL BI/Minería de Datos). Programación: Manejo Avanzado (C++,Visual Basic, BBx progression). Herramientas de Diseño: Photo Shop Ilustrator Dreamweaver,Flash,Fireworks DMS (BussinesPro, Proactive, Dealer,Asa, Macropro,MultiMarca32). ERP'S: SAP Business One,People Soft, Solomon Automotriz, Microsoft Dynamics SL, Dynamics AX, CRM'S:Goldmine, Act, Sycop, Microsoft Dynamics CRM, CRM Sugar, CRM Netsuite

OTROS CONOCIMIENTOS

Training Sales 4.0. Programa especializado en ventas TI (SPIN SELIING).**Jobfirst**
Ventas con SAP (Metodología BANT)
Ciclo de vida del compromiso del cliente
Diplomado Técnicas de Atención Telefónica y Servicio al Cliente: Técnicas de atención telefónica, **modulación** de voz, Speech, Manejo de objeciones, cómo vender más, Actitud de servicio.
Seminario de Administración del tiempo
Seminario de Administración de proyectos.
Seminario en Técnicas de negociación
Iso27000,Iso 31000 Risk, Itil, COSO

QUIEN SOY

Soy una mujer apasionada por las ventas y la tecnología, acostumbrada a los desafíos y enfocada a los resultados. Cuento con los conocimientos y la experiencia para la comercialización de soluciones en TI / Ciberseguridad. Mi formación en Sistemas, Marketing y Psicología me permite acelerar mis procesos de cierre y atraer nuevos negocios con mayor facilidad. Tengo una amplia cartera de prospectos para iniciar las ventas de servicios de seguridad de la información. Cuento con una BD de más de 80mil registros actualizada de diferentes segmentos de mercado. Me considero proactiva y creativa para el cierre de mis Leads, experta en el despliegue y gestión de CRMs. Trabajo con la metodología BANT para la cualificación de oportunidades y con el modelo SPIN Selling para un cierre más efectivo en mi proceso comercial.

EXPERIENCIA LABORAL

05-2021/ACTUALMENTE SECNESYS/SASI MEXICO INSIDE SALES/CIBERSECURITY ACCOUNT MANAGER

Generación de demanda, Workshops, Venta consultiva sobre soluciones en Imperva, checkPoint, Cyberark, Infoblox, DarkTrace, Exabeam, Tenable y Soluciones Microsoft en Seguridad para aplicaciones, correo electrónico, Compliance, EndPoints, Gestión de accesos e identidades, seguridad de red, posición de seguridad (Azure Security),SIEM y XDR. Cuentas Enterprise, Corporate & Middle Corporate. PROSA,E-GLOBAL, Caja Hipódromo, entre otros.

02-2019/05-2020 BRANCHBIT ACCOUNT MANAGER

Realicé los brochures del portafolio de soluciones para Telco,BI,Staffing & TI, Implementé DynamicsCRM, gané licitación en TotalPlay TelcoResidenciales, Incorporé nuevos proyectos de servicios para Ericsson Telecom, ZTE, Huawei, Telcel, Indeplo, OSC, Wfi & Applus. así como tecnologías en ciberseguridad como Yubico y Veeam.

11-2017/02-2019 BIGDIGIT DEVOPS SALES MANAGER SECURITY INFORMATION

Venta consultiva en seguridad de la información, vertical BYTE Sistema de Gestión de Alertas para,Aseguramiento de ingresos y prevención de Fraude. Venta de Sistema de Gestión de Riesgo Tecnológico. Servicios de Pentesting para Análisis de Vulnerabilidad: Revisión de código Seguro, Evaluación de equipos comprometidos, evaluación de perímetro, redes interna y nube. Venta de solución para protección de información Sealpath IRM/DLP. Venta de plataforma para la visibilidad, detección anticipada,y protección acelerada de ciberamenazas Cyberark, AttivoNetworks. Venta de licenciamiento Adobe Lifecycle para migración de AEM con soporte de firmas electrónicas para nuevos clientes como: TotalPlay,Grupo Sofimex, Afianzadora Dorama,ABC Capital,Accendo Banco,AXA,MCM,Señor Pago, entre otros.

07-2015 / 02-2017 GRUPO CYNTHUS SOLUTION CONSULTANT IN IT RISK

Venta consultiva en servicios de Training en Ciberseguridad, ISO27000, 31000, COSO, ITIL,Governance Cobit proyectos de gestión de riesgo Tecnológico, Implementación de metodologías para la cuantificación del impacto en el negocio de fallas tecnológicas, en: La Costeña ,PensionIssste, UpSivale, Procesar, Grupo KUO, IFT, Infonavit, SAT, Sivale, etc.

07-2010 / 07-2015 MICROSOFT PARTNER DEVSYS ACCOUNT MANAGER

Venta de Firewall Juniper & Symantec, Licencias de Security EndPoint Sumantec and server,Venta de licencias de seguridad Veritas BackUp,Venta de servicios de resguardo de Informacion IronMountain, venta de servicios de auditoria en seguridad informática, Venta de ERP's, CRM, RMS para: Construcciones Industriales Tapia, Diebold, Confectexa, Abilia, Tuker, MonteBlanco, Gunderson, Smith&Nephew, Comisa, Monteblanco, Minsa.etc.

10-1998 / 01-2010 NISSAN UNIVERSIDAD,GERENCIA DE TI/MARKETING & CALLCENTER

Gerente de TI, Marketing & CallCenter, participé en proyectos de mejoras continuas: Hoshin kanri, Círculos de calidad, desarrollé verticales en BBxprog sobre Unix para el sistema de Gestión Automotriz, Implanté la Plataforma para Seguros Automotrices, Desarrollé el área de Call Center. Implementé los sistemas de gestión CRM y DMS (ERP), Creación y mantenimiento a las Bases de Datos (Inteligencia de Negocios), desarrollo y generación de reportes Gerenciales Cristal Reports, Instalé los sistemas de TI, Circuito Cerrado y Telecomunicaciones de la agencia (Contact Center: VoIP, Wifi, Marcación Predictiva, IV'R, Mensajería Unificada). Administración y mantenimiento de la red Lan, equipos cisco y 3com. Responsable de los sistemas de seguridad tecnológico.

HABILIDADES

Buena escucha
Sociable
Proactiva
Tenaz

Trabajo en equipo
Marketing digital personal
Relacionamiento mercado Bancario y financiero
Administración de Proyectos