



# Guillermo Grotz

## Business Development Manager Presales Cloud

De Saragossa 125, Piso 1, Departamento 3, 08006, Barcelona, España  
+34 711 759 309 · [guillermo@grotz.com.ar](mailto:guillermo@grotz.com.ar)

### Fecha de nacimiento

02/01/1980 (43 años)

### Competencias

Office 365

Windows 11 Enterprise

Enterprise Mobility &  
Security

Azure Active Directory

Exchange Online

SharePoint Online

Power Platform

Adobe Photoshop

OBS Studio

Adobe Premier

Google Workplace

AWS

### Idiomas

Español

Inglés

## Perfil profesional

Experto en venta consultiva de soluciones corporativas. +20 años de experiencia, con foco en el ecosistema Microsoft, así como también otras tecnologías de competencia (Google, Zoho, AWS) para una comprensión más integral del mercado Cloud (Colaboración, Infraestructura y Movilidad+Seguridad).

Actualmente basado en Barcelona (dispuesto a reubicación y trabajo remoto), habiendo atendido +30 Partners del mercado Multi-Cloud para TD SYNnex como Business Development Manager.

## Experiencia laboral

### Business Development Manager, TD SYNnex,- [www.tdsynnex.com](http://www.tdsynnex.com) - Barcelona, España

Abril 2022 — Junio 2023

- Desarrollé la preventa de servicios en el entorno Multi-Cloud, trabajando con Partners de Microsoft, AWS y Google para impulsar su negocio.
- Realicé reuniones posicionando soluciones y servicios complejos.
- Gestioné exitosamente equipos extendidos, estableciendo relaciones sólidas con personal interno y externo, y enfocado en la rentabilidad.

### Microsoft Solutions Architect, SOFTTEK,- [www.softtek.com](http://www.softtek.com) - Buenos Aires, Argentina

Marzo 2020 — Marzo 2022

- Formé parte de una práctica de productividad y seguridad que buscaba constantemente formas de mejorar la experiencia de nuestros clientes.
- Trabajé con los clientes para identificar los requisitos comerciales y dar forma al enfoque y las soluciones.
- Creé frecuentemente documentos de requisitos y diseños funcionales para "Modern Workplace".

### Business Development Manager, ACCIONA IT,- [www.accionait.com](http://www.accionait.com) - Buenos Aires, Argentina

Febrero 2012 — Febrero 2020

- Di apoyo e hice crecer al equipo de asesoramiento a clientes, aportando información al resto de empleados sobre los servicios para empresas.
- Creé oportunidades y relacionamiento, tanto telefónicamente como también en reuniones celebradas en forma presencial y remota.
- Aproveché los contactos con equipos internos y con otros socios para ampliar el negocio y generar ingresos adicionales, usando múltiples indicadores para medir los resultados.

**Business Development Manager, SOFTWARE ONE,  
www.softwareone.com - Madrid, España**

Abril 2011 — Marzo 2012

- Participé en el desarrollo de negocios corporativos globales de licenciamiento de Software, atendiendo las +20 empresas estratégicas del mundo, y luego válido para todas sus afiliadas.
- Visité en forma periódica a clientes en todo Latinoamérica y Caribe.
- Establecí las bases del proyecto de Partnership de Integradores de Servicios (VAR Assist).

**Microsoft Product Manager, DELL COMPUTERS,-  
www.dell.com - Buenos Aires, Argentina**

Mayo 2010 — Marzo 2011

- Incorporé el Software en las propuestas Integrales junto con Hardware + Servicios, con un alto foco en Virtualización, Cloud Computing y Staffing.
- Fuí punto de contacto con los principales vendedores estratégicos (Microsoft, VMWare, Symantec, etc.) en Argentina.
- Alcancé las Certificaciones Profesionales de Licenciamiento (MCP), y di posterior entrenamiento (y evaluación periódica) a la fuerza de ventas.

**Licensing Sales Specialist, MICROSOFT,-  
www.microsoft.com - Buenos Aires, Argentina**

Noviembre 2005 — Abril 2010

- Desempeñé un rol de responsable principal en la concreción de negocios de contratos corporativos de gran envergadura para SouthCone (Argentina, Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay).
- Tuve una interacción diaria con Canal de Partners estratégicos, y decisores de negocio en cada punto.
- Diserté sobre licenciamiento en eventos de relacionamiento y capacitación al Canal de Distribución.

**Account Manager, IPLAN NETWORKS,-  
www.iplan.com.ar - Buenos Aires, Argentina**

Septiembre 2001 — Octubre 2005

- Promoví la comercialización de packs de servicios integrales de telecomunicaciones que combinaban Telefonía Urbana, InterUrbana e Internacional sobre soluciones de Banda Ancha.
- Dí seguimiento a las propuestas de servicios de valor agregado como AntiVirus+AntiSpam, Storage & Back-Up, FaxServer, VPN, VoIP, Hosting y Housing.

## **Formación**

**Tecnicatura en Comercialización, Universidad Argentina de la Empresa (UADE), Buenos Aires**

Marzo 2003 — Diciembre 2010

## **Cursos**

**MS-900, AZ-900, AI-900, DP-900, SC-900, PL-900, Microsoft**

Junio 2021 — Noviembre 2022