



Gino Antonio Vargas Ortiz



RESUMEN

Profesional en Administración de Empresas con más de 6 años liderando equipos de alto desempeño, experiencia en mercados comercio internacionales. Cursando la maestría en Administración de Empresas y también MBA Marketing Digital con especialidad en Ecommerce. Profesional de ventas y marketing experimentado y exitoso con experiencia y logros únicos. Mi pasión son las ventas de desarrollo, a través del canal o directas. Tengo experiencia y conocimiento con pequeñas empresas y multinacionales. He creado canales y equipos de ventas desde cero y he logrado con éxito los objetivos de ventas en cada función que he encontrado.



CONTACTO

(+51) 986609230

Gino.vargas@crazybooth.com.pe

Costanera 2200. San Miguel



COMPETENCIAS

Proactividad	<div></div>
Liderazgo	<div></div>
Comunicación	<div></div>
Compromiso	<div></div>
Trascendencia	<div></div>
Ético	<div></div>



EXPERIENCIA PROFESIONAL

DNP Imagingcomm America - United States

2018 - actualidad

- Sales Manager Latín América

Crazy Booth & Eventos - Lima

2015 - 2018

- Gerente General

Ajegroup - Lima

2012 - 2014

- Trade Marketing Canal Horeca
- Ejecutivo de cuentas

Digital Uno EIRL - Lima

2010 - 2012

- Administrador de importación

Kraft Foods Perú – Lima

2008 - 2009

- Merchadising Retail – Supermercados



ESTUDIOS PROFESIONALES

- Máster Business Administration (en curso)
- The Power MBA Marketing Digital con especialidad en Ecommerce (en curso)
- Bachelor in General Business - US (en curso)
- Bachiller en Administración de Empresa - UPN
- Egresado en Marketing - UPC
- Certificado Plan de Carrera con Expertos - UPN



LOGROS

Sales Manager Latín América:

- Gestionar y dirigir las actividades de desarrollo empresarial para garantizar la expansión constante de ventas rentables y el establecimiento de nuevos contratos en el territorio.
- Apertura de distribuidoras en Sur y Centro América. Pasamos de facturar 2,5 millones de \$ en 2015 a 7 millones de \$ en 2019.
- En dos años conseguimos que la empresa facturase más de 16 millones de \$ con un Profit aproximado del 38%.

Gerente General:

- Optimización de los procesos administrativos y operativos, logrando mejorar la productividad interna en 25% con los mismos recursos en 1 año.
- Implementación del plan administrativo de control de gestión financiera, logrando reducir los gastos generales financieros y administrativos en 34% en 2016 y 2017.
- Elaboración, diseño e implementación del proceso central de integración operativa, logrando obtener un control del 100% de los procesos mediante la automatización y sistematización de las actividades, y obteniendo un ahorro en tiempo de gestión del 70% a partir del 2016.