

# Diego Alberto Gutiérrez Bejarano

Business Development Manager | Sales & Marketing | New Business (Start-Up)

960365037

[diego.gutierrezb1@gmail.com](mailto:diego.gutierrezb1@gmail.com)

[linkedin.com/in/dgutierrezb](https://www.linkedin.com/in/dgutierrezb)



## EXPERIENCIA LABORAL

Julio 2019

**Krowdy / Laborum**

Actualidad

**Business Development Manager**

- Captura y retención de clientes corporativos.
- Incrementar la base de nuestra empresa con corporaciones, empresas e instituciones a nivel nacional e internacional.
- Realizar prospección y seguimiento de las oportunidades de venta, cuidando la calidad y alto nivel de satisfacción del cliente.
- Liderar y capacitar al equipo comercial sobre los nuevos proyectos y productos.

Diciembre 2018

**Entel Perú**

Junio 2019

**Consultor de Negocios / KAM**

- Captura y retención de empresas corporativas y grandes clientes.
- Incrementar la base de nuestra empresa con cuentas mayores e instituciones del territorio asignado.
- Realizar prospección y seguimiento de las oportunidades de venta, cuidando la calidad y alto nivel de satisfacción del cliente.
- Responsable de la captura de cuentas claves de la región asignada (prospección, business case y cierre).

Marzo 2017

**Cabify Perú**

Diciembre 2018

**Growth Executive / Sales Executive**

- Prospección de clientes potenciales
- Calificar clientes potenciales en función de los criterios de la compañía.
- Responsable de cerrar negocios con clientes que sean valiosos para la compañía.
- Elaborar y entregar propuestas comerciales a posibles clientes a partir de comprensión de las necesidades de cada uno de ellos.
- Realizar campañas de Marketing para planificar la generación de leads proactivamente.

### Logros:

- Top Growth Executive 2017 y 2018.
- Implementar Docusign, firma digital para contratos.
- Liderar el Growth Team.

Marzo 2016

**Vanna Coach – Centro de Alto Rendimiento**

Diciembre 2016

**Administrador**

- Desarrollar estrategias comerciales y de marketing deportivo.
- A cargo de la gestión administrativa y logística de los locales.
- Elaborar presupuestos y control de gastos.

### Logros:

- Incremento en las ventas de un 20% a 50% adicional, por innovación digital.
- Mejora de los indicadores de captación y fidelización de clientes un 20% adicional.

Junio 2015

**VO2 – Centro de Entrenamiento Funcional**

Diciembre 2015

**Asistente de Marketing**

- Encargado de planificar y ejecutar estrategias de marketing 360°.
- Control de presupuesto para patrocinios y organización de eventos.

### Logros:

- Mejor posicionamiento de la marca en el mercado deportivo y competitivo.
- Implementar plan de marketing 2015 - 2016.

## RREFERENCIAS LABORALES

A Solicitud.



## PERFIL

Bachiller en Administración de Empresas en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Contando con 4 años de experiencia en el área administrativa, comercial y marketing, de reconocidas empresas a nivel nacional. Capacidad de planificación, organización, liderazgo, manejo de equipos, superando en forma proactiva las metas establecidas. Con comunicación asertiva, adaptable y empático. Tengo como objetivo pertenecer al equipo comercial de una de las empresas más grandes del país, con la finalidad de aportar y adquirir nuevos conocimientos.



## FORMACIÓN ACADÉMICA

**Administración y Negocios del Deporte**  
**Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas**

Mar. 2011 a Dic. 2015

Título: Bachiller, 1er puesto.

**Gestión de Proyectos**

**PEE Universidad ESAN**

Curso en Gestión de Proyectos

Certificado 1er puesto.

**Curso de Excel intermedio**

**CIBERTEC**

2017

**Capacitación en venta consultiva**

**SAGROS**

2019

**Marketing Digital Online**

**IAB SPAIN**

2017

**Marketing Deportivo**

**ADMA Advanced Marketing Academy**

Certificado de Especialización en Marketing

Deportivo – Premio ADMA One



## IDIOMAS E INFORMÁTICA

**INGLÉS – AVANZADO**

**MICROSOFT OFFICE – AVANZADO**

**SALESFORCE CRM – AVANZADO**

**SAP BUSINESS – BÁSICO**