

## GIANFRANCO VELA

Clemente X No. 132 Monterrico Chico  
Santiago de Surco, Lima 15023  
PERU

[linkedin.com/in/gianfrancovela](https://www.linkedin.com/in/gianfrancovela)  
[gcvela@me.com](mailto:gcvela@me.com)  
(+51) 947.579.221

Administrador de Empresas, actualmente cursando Maestría en Gestión Empresarial. Más de 10 años de experiencia en Gestión de Proyectos y Operaciones en sectores Construcción, Inmobiliario, Retail y Educación. Especialista en Definición y Desarrollo de Negocio, Innovación y Eficiencia Organizacional.

Fortalezas: [Compromiso](#), [Empatía](#), [Liderazgo](#), [Resiliencia](#), [Negociación](#)

### **EXPERIENCIA LABORAL**

#### [Altatorre Grupo Inmobiliario](#)

##### **Business Operations Lead**

**Mar.2019 – A la Fecha**

- Gestión de portafolio de proyectos con entidades bancarias por un valor total estimado de USD 12.5MM.
- Pre-Factibilidad y evaluación financiera de más de 100 propiedades para desarrollos inmobiliarios de hasta USD 1MM de inversión por proyecto, mediante:
  - Desarrollo de KPIs. EEFF, Flujos de caja y forecast económico.
  - Pricing y estrategia comercial de proyectos.
  - Prospección y contacto con fondos y grupos de inversión. Análisis y evaluación de vehículos financieros para desarrollo inmobiliario.

#### [Casals Publishing - Viabook](#)

##### **Project Development & Market Lead**

**Ago.2018 – Feb.2019**

- Account Management por un valor estimado de US\$ 500 mil.
- Ventas efectivas por US\$80 mil en Lima, La Libertad y Ancash para el primer trimestre de 2019 a partir de:
  - Definición, desarrollo y ejecución de Estrategia Comercial.
  - Prospección y apertura de mercado en Lima, Trujillo y Chimbote, definiendo y mapeando de territorios asignados por equipo.
  - Negociación, Desarrollo de propuestas a Clientes y Fidelización de cartera, manteniendo reuniones periódicas y definiendo acuerdos comerciales.
- Ventas efectivas por US\$35 mil en La Libertad y Ancash en el periodo, triplicando la participación lograda en campañas anteriores a través de:
  - Localización y apertura de punto de venta en la ciudad de Trujillo, en base a target de clientes.
  - Captación de clientes, con ratio de conversión de 3 a 1 en clientes prospectados.

#### [Bricks 4 Biz & Bricks 4 Kidz Perú](#)

##### **Operations Manager**

**Jun.2016 – Mar.2018**

- Ahorro total de US\$6,2 mil en Evaluación Financiera-Tributaria y Pre-Factibilidad de Negocio, a partir de:
  - Análisis de conceptos de esquema de tributación (gross up)
  - Determinación de mecanismo que generen menor impacto tributario y la Renegociación de esquema de regalías
- Facturación acumulada de US\$90 mil y crecimiento de 20% trimestral a 18 meses de operación, mediante:
  - Desarrollo y evaluación de indicadores de gestión. EEFF, Flujos de caja y forecast económico.
  - Definición de estrategias de precios y promociones en unidades de negocio empresarial y educativo.
  - Negociación y fidelización de cartera, definiendo propuestas y acuerdos con clientes.
  - Costeo de operaciones y optimización de rendimientos en cada uno de los servicios ofertados.
  - Creación de equipos: selección, contratación, asignación de responsabilidades y planning de actividades.
  - Implementación de sistema de pagos y de gestión de RRHH.
- Rentabilidad aproximada del 50% en 35% de los ingresos de la empresa, correspondiente a servicios prestados por Bricks 4 Biz como resultado de:
  - Desarrollo e Implementación de Estrategia de Negocio dirigida a canal empresarial e insitucional
  - Definición de Propuesta de valor enfocada en Estrategia, Innovación y Comunicación Organizacional, mediante workshops con metodologías ágiles y herramientas de Design Thinking
  - Análisis de Estrategias, oportunidades y planes de acción a partir de los insights con clientes.

## Universidad de Piura

### Docente Part-Time

Ene.2014 – Dic.2016

- Mayor rendimiento y compromiso de alumnos, logrando asistencia promedio del 90% y nivel de satisfacción superior al 95% en cursos EFL impartidos en el periodo, como resultado de:
  - Diseño y planificación de cursos acorde a la malla curricular de la Universidad
  - Motivación de los alumnos a trabajar en equipo, incentivar participación y reflexionar sobre las diversas aplicaciones del curso empleando el método del caso y asignación de proyectos complementarios para exposición y debate en clase.
  - Implementación de cursos para propósitos específicos dirigidos a ejecutivos, a través de programas in-company con instituciones aliadas a la universidad.

## Tarika Constructora & VX2 Arquitectos

### Business Operations & Logistics Manager

Mar.2010 – Ene.2015

- Mayor eficiencia de personal destacado en campo, reduciendo tiempo destinado a evaluación de nómina y subcontratas en 90%, logrado mediante:
  - Selección de personal, administración de contratos, capacitación y evaluación de desempeño.
  - Rediseño de sistema de pagos a proveedores y colaboradores, implementación de herramientas para automatización de planilla y programación de pagos masivos.
  - Licitación y evaluación de proveedores y subcontratas. Renegociación de acuerdos, pagos y liquidaciones.
  - Supervisión pre, durante y post ejecución de proyecto.
  - Reestructuración de sistemas de trabajo, manuales de operación, matriz de comunicaciones y asignación de equipos.

## Alicorp

### Trainee de Dirección de Negocio NPI – Foodservice

Ene.2009 – Dic.2009

- Responsable de desarrollar Herramientas de Gestión y Análisis de KPIs.

## Hadar Consulting

### Asistente de Consultoría

Mar.2008 – Nov.2008

- Encargado de coordinar y facilitar la implementación de programas de Dirección por Misiones en JJC Contratistas Generales y Competencias Directivas en el Banco Central de Reserva.

## EDUCACIÓN

- **Master en Ciencias de la Gestión Empresarial - Décimo superior**

Université de Bordeaux - Univ. Nac. Mayor de San Marcos

**2018 - 2019**

- **Bachiller en Administración de Empresas**

Universidad de Piura

**2014 – 2016**

- **Ingeniería Industrial**

Universidad de Lima

**2005 – 2010**

- **Industrial Engineering (Intercambio Fulbright – IIE)**

Elizabethtown College

**2003 – 2004**

- **Primaria y Secundaria**

Colegio Alpamayo

**1990 – 2000**

## CERTIFICACIONES

- LEGO® SERIOUS PLAY® Method Certified Facilitator: License 831, 2016
- University of Cambridge CPE: C2, 2015

## HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS

Estrategia | Negociación | Planificación | Forecast | CRM

Excel | Powerpoint | SAP | Oracle | Salesforce | Trello | Primavera | SQL