

GUSTAVO J. MARTINEZ RAYA

JR. MARCONA 227, SURCO

TELEFONO: +51 965764579 · EMAIL: GMARTINEZRAYA@GMAIL.COM

DATOS PERSONALES

DNI: 32.325.186

Carné de extranjería: 000575758

Fecha Nacimiento: 22 de mayo de 1986

Edad: 33 años

Estado Civil: Casado

Nacionalidad: Argentina

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo bilingüe con más de 10 años de experiencia desarrollando habilidades en los campos de estrategia comercial, negociación, capacidad analítica y habilidad para promover y gerenciar el cambio. Proactivo comercialmente, orientado a la gestión por resultados y generación de valor. Resultados sobresalientes en el manejo de fuerza de ventas y venta directa a nivel corporativo.

Contactos de primer nivel en el mercado peruano e internacional así como negociaciones en proyectos regionales de mayor complejidad.

EXPERIENCIA LABORAL

Octubre / 2018 – Actualidad Thomas International Perú/Wiico.Net

Consultora inglesa fundada en 1981 con presencia en más de 60 países. Thomas International es el mayor proveedor global de herramientas de evaluación de personas.

Sales Manager

Responsable de la operación, desarrollo y crecimiento del mercado peruano, así como la creación del planeamiento comercial y estrategia del negocio.

Autonomía para la toma de decisiones teniendo como objetivo el crecimiento sustentable del negocio y maximización de la rentabilidad. Monitoreo de los principales indicadores de negocio para capitalizar oportunidades que aseguren el logro de los objetivos del plan de negocios.

Responsable del plan de desarrollo de carrera del equipo así como coaching, mentoring y evaluación del desempeño.

Septiembre /2016 – Agosto / 2018 Shift Labor

Empresa chilena, con más de 12 años en el mercado brindando soluciones de eficiencia y productividad en diversos rubros en la región.

Consultor Comercial

Responsable del área comercial de la oficina de Perú al igual que del diseño y ejecución del plan comercial. Velar por el cumplimiento de ventas así como del análisis del mercado potencial en distintas industrias. Desarrollo y mantenimiento de las relaciones con clientes en mando gerenciales y a nivel de directorio. Identificación de nuevas necesidades y oportunidades en el mercado para desarrollar nuevas soluciones. Interacción con las distintas áreas de soporte de la región para el óptimo funcionamiento de la operación. Supervisión del equipo de consultores de preventa para asegurar la calidad en el servicio a clientes y manejo de contingencias.

Principales logros:

- Apertura y establecimiento de la sede de la oficina en Perú, aumento la cartera de clientes y posicionamiento de la marca Shift en las diferentes industrias.
- Cierre de contrato con Newmont, industria en la cual no se había tenido llegada hasta el año 2017.
- Cierre de negociaciones por +160K de Revenue para Perú (Regional 500k), 104% de cubrimiento de cuota del 2017.

Marzo /2013 – Agosto /2016: Global Business Solutions Peru (GBS)

Empresa peruana que desde el año 2002, brinda servicios de asesoría y consultoría especializada, así como capacitación de primer nivel en tecnologías de la información a las principales empresas del Perú y al sector gobierno.

Account Manager

A cargo del manejo de las cuentas top de la compañía así como los cierres y renovaciones de los contratos más grandes. Enfocado en la venta consultiva y manejo de proyectos en donde pueda abarcar una venta integral de todas las soluciones de tecnología.

Planificación de estrategia de ventas, enfocado principalmente a las exigencias y logros de los objetivos.

Principales logros:

- Aumento de la facturación en 30% vs. el año 2014, logré cerrar mi cuota de ventas en un 145%
- Incremento en la cartera de clientes en un 25%

Septiembre/2009 – Febrero/2013: MF Group

Empresa regional de capitales Argentinos especializada en diseño e implementación de soluciones tecnológicas.

Key Account Manager

Desarrollo de cuentas claves, asegurando relaciones satisfactorias con clientes y manteniendo contacto directo con equipo comercial.

Responsable de implementación, gestión y control de plan comercial así como trabajar y coordinar junto al equipo de Marketing, el desarrollo e implementación de actividades promocionales y de venta, Manejo de ejecutivos comerciales, supervisándolos y coordinando sus actividades sobre la base de clientes fidelizados, apoyándolos en visitas comerciales para generación de nuevas oportunidades de negocio.

Responsable de la negociación y relación con los diferentes partners: Avaya, Allied Telesis, AMP, Anixter, Pelco, entre otros.

Principales logros:

- Diseño, negociación e implementación de la red de switching redundante a 10Gb con alta disponibilidad y del circuito cerrado de tv, para la Clínica Good Hope \$2.7 MM
- Incremento del 42% en la cartera de clientes, entre ellos Hotel & Casino Thunderbird, Hasbro, Banco continental, Banco de comercio y Luz del sur, entre los principales clientes.
- Armado de la solución de telecomunicaciones y comercialización de equipos al Grupo Los Portales (Hotel Country, Estacionamientos, Inmobiliaria, Minera Caudalosa). Estimado \$1.1 MM

Ejecutivo de Cuentas

Área Comercial, Responsable de cuentas corporativas, especializado en soluciones IP, telecomunicaciones, equipamiento, infraestructura y coordinación del área logística internacional.

Responsable de cuentas asignadas y por el Revenue estipulado trimestralmente.

EDUCACION SUPERIOR

- Universidad de Belgrano – C.A.B.A., Argentina
2005 / 2009: Licenciatura en Comercio Internacional
- Universidad del Salvador – C.A.B.A., Argentina
2004 / 2005: Licenciatura en Actividad Física y Deportes (Cursado hasta 2do. año)

CONOCIMIENTOS

- Idiomas: Inglés (INIPUC, nivel avanzado).
- Ofimática: Microsoft Office – Microsoft Dynamics – Avaya CM Sales – Zoho CRM, Salesforce CRM, VMware Sales, Oracle Database Sales, Oracle Systems Sales, Oracle Private Cloud Appliance, IBM Systems Sales (Power/Storage), Oracle Software SaaS, Lenovo System X Sales, Oracle Virtual machine, Oracle EBS, Venta SaaS, IaaS, Pipedrive CRM.
- Certificado por la escuela de psicología de Londres en: Comportamiento, inteligencia emocional, inteligencia fluida y potencial.