


Oscar A. León R.

 olrojas2424@gmail.com

 +57 3043883884

 [LinkedIn](#)

Sobre mi

Con más de 12 años de experiencia destacada en el sector de telecomunicaciones y tecnología, poseo una trayectoria exitosa como Gerente comercial y como desarrollador de negocios de Alto Valor, especializado en la gestión y mantenimiento de cuentas clave, especialmente en grandes cuentas. Mi habilidad para aprender e implementar nuevas estrategias de venta de manera eficaz ha sido un factor clave en mi éxito profesional.

- Características Destacadas:
- Experiencia Sólida
- Habilidades de Ventas
- Carácter Energético y Decidido
- Organización y Planificación
- Pensamiento Analítico
- Trabajo en Equipo
- Liderazgo de equipos de alto rendimiento

Mi historial demuestra mi capacidad para generar resultados tangibles, manteniendo relaciones sólidas con clientes clave y contribuyendo significativamente al crecimiento de los negocios. Estoy preparado para aportar mi experiencia y liderazgo a un entorno dinámico que valore la innovación y la excelencia en la gestión de cuentas estratégicas.

Idiomas

Español · nativo
Inglés · Básico – en formación

Intereses

- Senderismo y actividades al aire libre.
- Arte y fotografía.
- Literatura y cine.
- Jugar Tenis.

Perfil Profesional

Soy Ingeniero en Desarrollo de Software con varios estudios adicionales que hacen de mi conocimiento un sólido background técnico y una destacada trayectoria en el ámbito comercial de tecnología, software y telecomunicaciones, implementando metodologías ágiles. Con más de 11 años de experiencia liderando equipos comerciales en la industria de tecnología, software y telecomunicaciones, me he destacado por mi capacidad para fusionar habilidades técnicas con un enfoque estratégico en la gestión de ventas y relaciones con clientes.

Experiencia

Commercial Manager

GML Software

Bogotá DC

Feb 2024 - Actualidad

- Lideré un equipo de ejecutivos dedicados a la comercialización de productos y servicios de software, arquitectura y diseño de soluciones TI, alcanzando y superando consistentemente los objetivos de ventas establecidos.
- Desarrollo e implemento estrategias comerciales innovadoras para la penetración de nuevos mercados y la retención de clientes existentes, lo que resultó en un aumento del 40% en los ingresos durante mi liderazgo.
- Gestioné relaciones con clientes de alto valor, identificando y satisfaciendo sus necesidades de manera proactiva, lo que genera un aumento significativo en la satisfacción del cliente y la lealtad a la marca.
- Colaboré estrechamente con los equipos de desarrollo de software para garantizar la entrega de soluciones personalizadas y de alta calidad que cumplieran con las expectativas y requerimientos de los clientes.

Key Account Manager Senior

SITECH DE COLOMBIA SAS

Bogotá DC

Sep. 2023 - Feb. 2024

- Lideré estrategias para gestionar cuentas clave de cada uno de los ejecutivos potencializando sus habilidades para cumplimiento de metas.
- Desempeñé un papel crucial en el crecimiento de ingresos, la retención de clientes y la creación de relaciones sólidas.
- Mi enfoque estratégico y habilidades interpersonales han contribuido significativamente al éxito sostenido de las cuentas asignadas.
- Manejo un portafolio amplio en el campo de la tecnología como hardware.
- Soluciones a la medida (software)
- DaaS, SaaS, PaaS, IaaS.

Ejecutivo de ventas – Aliados

SIIGO S.A.S.

Bogotá DC

Jun. 2019 - Sep. 2023

- Relaciones Interpersonales: Habilidad para construir y mantener relaciones sólidas con clientes, identificando oportunidades de crecimiento mutuo.
- Pensamiento Estratégico: Enfoque analítico para identificar oportunidades y diseñar planes estratégicos adaptados a las necesidades de cada cuenta.
- Comunicación Efectiva: Destreza en la comunicación clara y persuasiva, tanto a nivel interno como externo, facilitando la comprensión de propuestas de valor.
- Negociación: Habilidad para negociar acuerdos beneficiosos, equilibrando los intereses de la empresa y los clientes.

Key Account Manager

AVANTEL S.A.S.

Bogotá DC

Ago. 2012 - Jun. 2019

- Gestión Integral de Cuentas: Dirigí un equipo comercial de 10 personas, controle el ciclo de vida completo de las cuentas asignadas a los ejecutivos, desde la adquisición hasta el soporte continuo, asegurando la satisfacción y fidelidad del cliente.
- Desarrollo de Estrategias de Ventas: Colaboré en la creación y ejecución de estrategias de ventas personalizadas, asegurando alineación con las metas corporativas y los objetivos del cliente.
- Resolución de Problemas: Abordé proactivamente desafíos, aplicando soluciones creativas a cuentas sensibles.

Oscar A. León R.

✉ olrojas2424@gmail.com

☎ +57 3043883884

🌐 [LinkedIn](#)

Sobre mi

Con más de 12 años de experiencia destacada en el sector de telecomunicaciones y tecnología, poseo una trayectoria exitosa como Gerente comercial y como desarrollador de negocios de Alto Valor, especializado en la gestión y mantenimiento de cuentas clave, especialmente en grandes cuentas. Mi habilidad para aprender e implementar nuevas estrategias de venta de manera eficaz ha sido un factor clave en mi éxito profesional.

- Características Destacadas:
- Experiencia Sólida
- Habilidades de Ventas
- Carácter Energético y Decidido
- Organización y Planificación
- Pensamiento Analítico
- Trabajo en Equipo
- Liderazgo de equipos de alto rendimiento

Mi historial demuestra mi capacidad para generar resultados tangibles, manteniendo relaciones sólidas con clientes clave y contribuyendo significativamente al crecimiento de los negocios. Estoy preparado para aportar mi experiencia y liderazgo a un entorno dinámico que valore la innovación y la excelencia en la gestión de cuentas estratégicas.

Idiomas

Español · nativo

Inglés · Básico - en formación

Intereses

- Senderismo y actividades al aire libre.
- Arte y fotografía.
- Literatura y cine.
- Jugar Tenis.

Formación

- 2024 Bootcamp Desarrollo Web Full Stack
Colombia Talento Tech - Actualmente
- 2024 Diplomado en Analítica de Datos y Big Data
Politécnico internacional
- 2024 Ing. Desarrollo de Software y Aplicaciones Móviles
Politécnico internacional - pte pruebas tyt y grado
- 2021 Diplomado en Gerencia de Ventas
Politécnico Superior
- 2021 Diplomado en Alta Gerencia
Politécnico Superior
- 2012 Técnico en Sistemas
SENA
- 2009 Bachiller Académico
IED Republica de China

Conocimientos

Office 365



Venta consultiva



Pensamiento Crítico/analítico



Salesforce, Synergy, Siigo, SAP, WO, Netsuite



Liderazgo de equipos



Agresividad Comercial



Habilidades

- Construir relaciones
- Escucha activa
- Gestión del tiempo
- Pensamiento analítico
- Espíritu colaborativo
- Conocer el producto o servicio
- Afinidad con la tecnología y las herramientas de ventas
- Gestión y resolución de conflictos
- Liderazgo de equipos comerciales
- Comunicación
- Motivación
- Resolución de conflictos
- Capacidad de adaptación
- Flexibilidad
- Resiliencia
- Desarrollo Full Stack
- Metodologías Ágiles
- Consultoría, prospección y venta de software contable y ERP