

# Jorge Lama Rosa

## Ejecutivo de Ventas /IT

☎ (809)696-2063 ✉ jorgejlama@gmail.com 📍 Santo Domingo, RD

### Perfil

Profesional emprendedor y dinámico con ideas claras, capaz de afrontar y liderar el cambio, dispuesto y motivado a enfrentarse a un medio globalizado y competitivo en la búsqueda del mejoramiento continuo. Probada habilidad a diferentes ambientes empresariales y culturales.

### Experiencia Profesional

#### Senior Account Manager, Finanzas y Telco IQtek Solutions, Santo Domingo, D.N./ 2018-2020

- Responsable de las relaciones comerciales y el desarrollo de las cuentas asignadas, las mismas pertenecen al sector finanzas y TELCO; adicionalmente también soy responsable de cuentas localizadas en el Cibao y la zona norte del país.
- Responsable de todo el proceso de las relaciones, desde la venta hasta la implementación de la solución.
- Asegurar, dentro de mi cartera de clientes, el posicionamiento de IQtek como una empresa que originalmente estaba enfocada en soluciones de Cisco, a una empresa enfocada en soluciones corporativas.
- Introducir y posicionar a la empresa dentro de Claro Dominicana y colocar las soluciones que ofertaba.
- Trabajar, junto el VP de ventas, la cuenta del Banco de Reservas de la Republica Dominicana.
- Elaborar los reportes de ventas y documentos de "Account Planning" o planeación de cuentas, de los diversos clientes que manejo.

#### Senior Account Manager Netxar Technologies, Santo Domingo, D.N./ 2016-2018

- Responsable de las cuentas corporativas en los sectores de: Gobierno, Salud, Finanzas, Industria y Telco.
- Velar por los diversos proyectos que ya estaban siendo implementados con diversas empresas norteamericanas con filiales en el país, los mismos tenían problemas y estaban detenidos. Al final todos los proyectos fueron implementados y cerrados y los clientes quedaron satisfechos.
- Buscar nuevos negocios y oportunidades dentro de las cuentas.
- Crear nuevas relaciones en áreas claves dentro de la cuenta.
- Organizar presentaciones y reuniones dentro de las cuentas.



### Competencias sobresalientes

- Desarrollo de análisis metodológicos
- Solución de problemas
- Capacidad de persuasión
- Organización
- Liderazgo
- Iniciativa e Independencia
- Empatía
- Alto sentido de urgencia
- Comunicación Asertiva

### Educación

Ingeniería de Sistemas y  
Cómputos (Séptimo  
Semestre) Universidad  
Católica Madre y Maestra,  
Santo Domingo, RD.1982-  
1985.

Rhodes High School,  
Bachillerato, New York City,  
N.Y. 1976-1980

San Ignatius Loyola School,  
Primaria New York City, N.Y.  
1976

## Account Manager, Premium Accounts

"GBM Dominicana, S.A.", Santo Domingo, D.N./ 2009-2016

- Responsable por las relaciones y el desarrollo comercial de las cuentas asignadas a mi cartera y que eran categorizadas como cuentas "Premium" dentro del sector financiero y TELCO.
- Responsable de colocar las soluciones de IBM dentro de todas las cuentas que estaba manejando.
- Velar por las relaciones comerciales con los clientes y asegurarme de la satisfacción del cliente en todo momento.
- Resolver cualquier impase que se presente dentro de la cuenta.
- Crear nuevas relaciones en áreas claves dentro de la cuenta.
- Organizar presentaciones y reuniones dentro de las cuentas.
- Cumplir con la cuota establecida por la administración.
- Mantener nuestro sistema de CRM actualizado en todo momento.
- Manejar cualquier objeción por parte del cliente con relaciones a las soluciones que se le estaban presentando.
- Elaborar reporte de "Account Planning" o planeación de cuentas para cada uno de mis clientes.

## Consultor de Negocios, Sector Industria, Gobierno, Telco y Farmacéuticas

"Innovática, S. A. ", Santo Domingo, D. N/ 1998-2009

- Responsable por el manejo de más de 140 cuentas en toda la Republica dominicana.
- Buscar nuevos negocios y oportunidades dentro de las cuentas.
- Velar por las relaciones comerciales con los clientes y asegurarme de la satisfacción del cliente en todo momento.
- Resolver cualquier impase que se presente dentro de la cuenta.
- Manejar los clientes en el exterior, entre ellos Nicaragua, las islas del Caribe y Miami.
- Crear nuevas relaciones en áreas claves dentro de la cuenta.
- Organizar presentaciones y reuniones dentro de las cuentas.
- Mantener nuestro sistema de CRM actualizado en todo momento.
- Elaborar reporte de "Account Planning" o planeación de cuentas para cada uno de mis clientes.

## Gerente de Cuentas Corporativas, "Esacomp, S. A. "

Santo Domingo, D. N / 1997-1998

## Gerente de Ventas División CPO, "Esacomp, S. A. "

Santo Domingo, D. N/ 1994-1997

## Representante de Ventas "Esacomp, S. A. "

Santo Domingo, D. N/ 1991-1994

## Cursos y seminarios:

- Inteligencia Emocional y Habilidades Superiores de Ventas Brian Tracy/ 2016
- IBM BI and Big Data Seminar, San José, Costa Rica/ 2014
- Herramientas Gerenciales para la mejora del Negocio GBM Corporation/ 2013
- IBM Telco Summit and Solutions, Guatemala / 2013
- Yes Attitude, Jeffrey Gittomer /2012
- Little Red Book of Sales, Jeffrey Gittomer/ 2012
- Principio de Finanzas para Ejecutivos no Financieros/ 2010
- SAP Associate Consultant for SAP Business One SAP/ 2009

## Conocimientos:

*Manejo de soluciones CRM  
100%*

*Microsoft Office: 100%*

*SAP: 80%*

### **Idiomas:**

*Español 100%*

*Ingles 100%*

## PLUS

Otros cursos, entrenamientos y talleres específicos al área de tecnología y ventas, tales como RPA -Automation Anywhere, Colaboración y Comunicaciones- Cisco, Seguridad y SDWAN- Fortinet, Trans. Digital, etc.

## Referencias:

**A requerimiento.**