

MBA - Administrador de Empresas U. Lima, con más de 20 años de experiencia en gestión comercial - administrativa liderando áreas de ventas, de proyectos y de marketing en empresas líderes en su rubro y de gestión universitaria - académica. Docente TC PUCP.



PRINCIPALES CALIFICACIONES

- ◆ Gestioné y lideré equipos de trabajo en proyectos institucionales y estratégicos en la PUCP.
- ◆ Integré metodologías activas e innovadoras en el proceso de aprendizaje en Pregrado y Posgrado – Simuladores Empresariales.
- ◆ Desarrollé y gestioné planes de vinculación Empresa-Universidad obteniendo incrementos de ingresos de un 85%. (Soporte Comercial y Mercado B2B).
- ◆ Integré al complejo mundo académico la presencia de empresas y vinculé las necesidades con potenciales respuestas sostenibles y que generen valor a ambas partes. (Gestión B2B). Gestioné y capacité equipos multidisciplinarios para vincularlos con requerimientos empresariales.
- ◆ Evalué integralmente proyectos de inversión institucionales en el orden de los 120 millones de soles.
- ◆ Aumenté las ventas en el orden del 62% en el año 2013 en comparación al año 2012 al implementar novedosos mecanismos de ventas.
- ◆ Gestioné de manera integral líneas de productos y servicios, aumentando la confiabilidad en más de 25% medido por indicadores.
- ◆ Lideré y coordiné equipos de trabajo y de ventas de 6 áreas distintas estableciendo criterios de control y retroalimentación.
- ◆ Desarrollé programas de capacitación y motivación para equipos de ventas logrando aumentos del 30% en las cuotas de ventas.
- ◆ Logré contratos de servicios con empresas de primer nivel del rango de US\$ 500,000 por medio de licitaciones y red de contactos.
- ◆ Desarrollé y gestioné programas estructurados de fidelización y de manejo de cuentas claves incrementando las ventas cruzadas.

ESTUDIOS PRINCIPALES

ESAN- Escuela de Administración de Negocios para Graduados DGPI, Diplomado Gestión de Proyectos Inmobiliarios	2012-2013
ESAN- Escuela de Administración de Negocios para Graduados MBA, Magíster en Administración, Mención en Dirección General, Decil Superior	1999 - 2000
ESAN- Escuela de Administración de Negocios para Graduados PEE, Gerencia de Ventas	1998
Universidad de Lima Administración de Empresas	1986 – 1998

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Profesor TC – Facultad de Gestión y Alta Dirección

Agosto 2009 –Actualidad

- ◆ Profesor de las áreas temáticas de Proyectos y Comercial:
 - Curso: Gestión Comercial Y Mercadotecnia
 - Curso de Análisis de Mercado y Estrategias para Negocios en Marcha, (Sector Empresarial MIPYME)
 - Curso de Gestión de Proyectos – Innovación.
 - Curso de Juego de Negocios (Simuladores) en la FGAD y en FACI
 - Cursos Empresariales - MIPYME
 - Curso Taller: Plan de Negocios
 - Diplomado de Gestión de Pequeñas Empresas: Coordinador – Profesor (2017-2021).
 - Curso de Gestión Estratégica y Marketing – Maestría Propiedad Intelectual PUCP
- ◆ Asesor de Tesis de Licenciatura en la Facultad de Gestión y Alta Dirección relacionadas a la generación de nuevos negocios con aplicaciones de Metodologías Ágiles y de Innovación y bajo la temática Comercial y Ventas.
- ◆ Asesor de Tesis en la Maestría en Gobierno y Políticas Pública PUCP (2021 en adelante).
- ◆ Coordinador de Educación Continua FGAD (2021 en adelante).
- ◆ Coordinador del Vínculo con Organizaciones FGAD (2018 en adelante).
- ◆ Coordinador de Innovación Externa del Departamento de Ingeniería (2021 y en representación de la FGAD)
- ◆ Coordinador de Integración de Simuladores de Negocios – simuladores genéricos y específicos. Gestión integral de concursos de simuladores a nivel nacional como internacional. Desarrollo de Metodología AdHoc. Procesos actuales de integración en Facultad de Ingeniería. Profesor Certificado en Uso de Simuladores de Negocios – dictado de curso Juego de Negocios y simulación de Emprendimiento – Facultad de Gestión y Alta Dirección.
- ◆ Miembro Comité Científico de Revista Company Game & Business Simulation Academic Journal y capacitador de Docentes Latinoamericanos.
- ◆ Jurado de Sustentaciones de Tesis de Licenciatura de la facultad de Gestión y Alta Dirección.
- ◆ Coordinador de Operaciones para Presentaciones de las Tesis de Egresado y Licenciatura de la Facultad de Gestión y Alta Dirección. (2010-2012)
- ◆ CIDE – Dictado de Diplomados – Marketing de la Innovación, Plan Inicial de Negocios y Técnicas Eficientes de Ventas (2010 al 2013)

CONSULTOR INDEPENDIENTE Y EN EQUIPO

Enero 2011 –Actualidad

- ◆ Consultor en planificación estratégica y de desarrollo comercial en pequeñas y medianas empresas, aspectos desarrollados en generación de valor en áreas comerciales y de ventas en empresas industriales y comercializadoras.
- ◆ Miembro de grupo en Consultoría PUCP Cliente: INIA (Instituto Nacional de Investigación Agraria) – con fondos BID
- ◆ Consultorías MIPYMES.
- ◆ Consultor Comercial y Estratégico en más de 6 Proyectos de Proinnóvate
- ◆ Gestor Comercial y miembro de Directorio en diversas empresas del sector textil y confección.

UNIVERSIDAD ESAN

Profesor Tiempo Parcial

2014 –2017

- ◆ Profesor del curso Marketing Inmobiliario – Diplomado de Gestión de Proyectos Inmobiliarios

SOCIEDAD PERUANA DE BIENES RAICES

Profesor Tiempo Parcial

2017 –2020

- ◆ Profesor del curso Marketing Inmobiliario – Diplomado Proyectos Inmobiliarios y Agente Inmobiliario

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Jefe de Proyectos Vicerrectorado de Administración – Rectorado

Marzo 2017 –Diciembre 2018

Jefe de Proyectos – Dirección de Desarrollo Organizacional (DDO)

Marzo 2014 –Marzo 2017

- ◆ Desarrollo de plan estratégico vinculación Empresa – Universidad (2017-2021). Vinculación empática generadora de Valor. Incremento de ingresos y sostenibilidad de relaciones comerciales.
- ◆ Planificación, Desarrollo, Implementación y Gestión de proyectos estratégicos e institucionales encomendados por el Vicerrectorado de Administración (VRAd) que buscan mejorar el posicionamiento, la organización interna e ingresos diferenciados y sostenibles.
- ◆ Análisis integral de proyectos que se desarrollan en unidades internas. Propuesta de mejora en el contexto organizacional y de resultados de proyectos en marcha dentro de la Universidad. Apoyo a proyectos que buscan su sostenibilidad y rentabilidad permanente.
- ◆ Desarrollo y vinculación organizacional interna entre áreas administrativas, operativas y académicas.
- ◆ Búsqueda permanente de nuevos proyectos que logren aportar sostenibilidad interna de la Universidad.
- ◆ Apoyo en evaluaciones económicas de proyectos internos de inversión.

NOVO ARTE SOLUCIONES SAC

Gerente Comercial

Agosto 2010 – Marzo 2014

- ◆ Empresa familiar dedicada al desarrollo, puesta en marcha y culminación de proyectos inmobiliarios propios multifamiliares del orden de USD\$ 4,5 millones, se gestionó integralmente 2 proyectos propios en el distrito de Magdalena y uno bajo la modalidad de asociación en participación en Surco.
- ◆ Asesoría y consultoría de proyectos de inversión para el rubro inmobiliario y de alimentos. Servicio de corretaje y de inversiones inmobiliarias.

LETRECORP SA

Gerente de Ventas

Enero 2010 –Julio 2010

- ◆ Rediseño de la estrategia de ventas para abarcar 5 líneas de negocios (ampliación de mercados incluida)
- ◆ Cumplimiento de metas del primer cuatrimestre, superándolas por un 16% (USD 5 Millones). Gestión de cumplimiento de metas de 8 vendedores.
- ◆ Replanteo Estratégico del Plan de Ventas del año 2010 Desarrollo coordinado del plan de ventas y marketing para lograr la meta de venta anual de 8 millones de dólares (2010).
- ◆ Identifiqué y reduje gastos innecesarios del área de ventas por el orden del 18% en coordinación con la gerencia general.
- ◆ Gestión de la incorporación de nuevos vendedores profesionales, capacitaciones de cada línea de negocio.

METROCOMUNICACIONES SAC

Gerente de Nuevos Negocios

Julio 2007 –Enero 2010

- ◆ Desarrollé y gestioné la estrategia de ingreso de líneas de productos nuevos al mercado desde la definición de segmentos objetivos.
- ◆ Gestioné de manera integral las líneas de productos “Photofly”, “Impresionarte” y “Dress It” - reclutamiento de personal administrativo y de ventas.
- ◆ Desarrollé y gestioné nuevas cuentas con clientes corporativos de gran formato e impresiones variables – personalizadas (ventas por mas de us\$ 500,000)
- ◆ Logré alianzas y convenios de trabajos permanentes con empresas retails y empresas líderes referentes del rubro aumentando permanentemente los niveles de ventas y colocaciones.
- ◆ Incrementé en el orden del 30% las ventas comparativas en periodos trimestrales y logré introducir en la mente del usuario el nuevo concepto de productos.
- ◆ Análisis permanente de mejoras, propuse actividades de mejoramiento y las implementé en coordinación con la Gerencia General
- ◆ Desarrollé programas de fidelización y obtuve nuevos clientes (manejo de base de datos para toma de decisiones).
- ◆ Desarrolle en coordinación con el área de sistemas plataformas de apoyo de sistematización y de apoyo para la venta de productos

RÍMAC SEGUROS

Gerente de Agencia P.D.G. (Programa de Desarrollo Gerencial)

Julio 2003 - Agosto 2006

- ◆ Gestioné y manejé equipos de asesores de seguros multiproductos (Vida, Auto, Accidentales, Domiciliarios, Salud).
- ◆ Logré un nivel de productividad del equipo 40% mayor al promedio del mercado de ventas de seguros.

- ◆ Gestioné de manera interina una gerencia con 35 personas interdisciplinarias e incrementé las ventas en un 22%.
- ◆ Elaboré y dicté programas de capacitación a asesores multiproductos en coordinación con el área de Capacitación.
- ◆ Gestioné eficientemente la cartera de clientes al mejorar los ratios de cobranzas en el orden del 24%.
- ◆ Recluté permanentemente personal y se incrementó en 46% el número de asesores multiproductos.

DISAL PERU

Gerente Comercial

Abril 2000 - Diciembre 2002

- ◆ Elaboré el Plan de Marketing, Presupuestos de Promoción y Ventas, así como el desarrollo de Planes Estratégicos para el ingreso al mercado y posterior desarrollo integral.
- ◆ Logré un crecimiento de ventas en un promedio mensual de 35% y desarrollé estrategias de posicionamiento.
- ◆ Identifiqué y reduje gastos innecesarios del área de ventas por el orden del 15% en coordinación con la gerencia general.
- ◆ Capacité y formé al personal relacionado al área de ventas y operaciones (fase de despegue y fase de desarrollo).
- ◆ Elaboré en coordinación con la Gerencia General proyectos de servicios a empresas Mineras y de Hidrocarburos: Antamina (Huaraz), Yanacocha (Cajamarca), Relapasa. Obtuve contratos con empresas Mineras: Compañía Minera Antamina y Minera Yanacocha.

Gerente de Ventas

- ◆ Elaboré planes y presupuestos de Marketing, direccioné en coordinación con la gerencia los esfuerzos en obtener mayores niveles de ventas (mejora en un 24% promedio).
- ◆ Coordiné integralmente con las diversas áreas de la empresa para lograr mejoras permanentes en los resultados corporativos (promedio 8% de ahorro).
- ◆ Organicé y manéjé equipo de vendedores por unidad de negocio, superando las metas y obteniendo logros cuantificados.
- ◆ Identifiqué y reduje gastos innecesarios del área de ventas (14% de reducción).
- ◆ Desarrollé programas de fidelización y obtuve nuevos clientes (manejo de base de datos para toma de decisiones).
- ◆ Programé y Organicé la participación de la empresa en ferias Nacionales e Internacionales (9 en total).
- ◆ Desarrollé proyectos específicos y nuevos productos y servicios para nichos específicos (5 productos nuevos y 3 proyectos).

Cursos y Seminarios

Contabilidad Gerencial, PEE (ESAN - 1998).
 CRM – Gerencia de las Relaciones con el Cliente, PGTI (ESAN-2001).
 Marketing Relacional, PEE (ESAN- 2001)
 Loyalty Marketing, MD Seminarios Internacionales (Lima, 2001)
 Taller de Marketing 1 to 1, MD Seminarios Internacionales (Lima, 2001)
 Elaboración del Plan de Marketing en Excel, Universidad de Lima (Lima, 2003)
 Curso de Comercio Exterior - ADEX (Lima, 2003)
 Curso Coaching y Liderazgo - CCPUCP (Lima, 2004)
 Coaching: Nuevas Técnicas de Supervisión – U de Lima (Lima, 2005)
 Inteligencia Emocional aplicado a la empresa – U de Lima (Lima, 2005)
 Gerencia de Ventas, PEE (ESAN-2006)
 Coaching en Organizaciones CCPUCP (Lima, 2006)
 Gerencia de Ventas Efectiva S.N.I. (Lima, 2009)
 Metodología Design Thinking (2015-2016)
 Metodologías Agiles (Lima, 2017)
 Gestión Marketing B2B / Marketing Industrial (España, 2017)
 Simposio Uso de Simuladores de Negocios en Entornos de Aprendizaje (San José de Costa Rica, 2018)
 Diploma Gamificación en la Empresa (Tech University - 2022)
 PDD Organización Comercial y del Equipo de Ventas (Tech University 2023)
 CRM Especialización Uso (Udemy -2023)

Hobbies

Espacios familiares los fines de semana de manera permanente
 Lectura simuladores de negocios y metodologías innovadoras utilizadas en las empresas y entorno académico.
 Cocina italiana – Pizzaiolo
 Fórmula 1