|  |  |
| --- | --- |
|  | Walter Gastañaduy Silva |
| 2021 | Actualmente laborando - Expectativa Salarial: sobre los S/. 2,500.00 |
| C:\Users\Walter\Documents\Mis escaneados\foto walter.jpg | Urb. Los Lirios Mz. P Lt. 31 San Martín de PorresCelular: 929290108walter.gastanaduy@gmail.comCurso el 8vo ciclo de Ingeniería de Sistemas y cuento con un Diplomado de Marketing en la CCL. Cuento con quince años de experiencia la Gestión Comercial del rubro de Tecnologías de la Información y la Comunicación, en los cuales he desarrollado mis capacidades en las áreas: Soporte, Comercial y Consultoría. He participado en el desarrollo e implementación de varios proyectos de Tecnologías de la Información y Comunicación para instituciones, además de Planes de Venta Masiva y Programas de Afinidad. Me considero una persona proactiva con alto grado de análisis numérico orientado a resultados, además con capacidad de trabajo en equipo para asumir el reto de nuevos rubros. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ObjetivoFormar parte de un equipo de trabajo y de una empresa que me apoye en mi desarrollo personal, recurriendo a mis conocimientos adquiridos durante mi experiencia profesional, así como también en mi preparación académica.Formación académicaUNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO* 2019-2020
* Ingeniería de Sistemas (convalidación)

CAMARA DE COMERCIO DE LIMA* 2012
* Diplomado de Marketing

INSTITUTO CULTURAL PERUANO NORTEAMERICANO* 2003 – 2004
* Inglés Intermedio

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ* 1999 – 2001
* Ingeniería Informática

C.E.P. GEORGE WASHINGTON* 1987 – 1997
* Educación Primaria y Secundaria

experiencia LABORALEjecutivo Comercial | PERU SECURE E NET S.A.C.Abril 2012 - actualidad* Atender a la cartera de clientes del Sector Aéreo, Marítimo y Textil.
* Prospectar clientes de Facturación Electrónica.
* Gestionar la presentación a licitaciones de Firma Digital.
* Elaborar el Plan de Marketing 2013.

Jefe de Ventas | GS CONSULTORES INFORMATICOS S.A.C.Diciembre 2009 – Abril 2012.* Elaborar Plan de Ventas 2010, 2011, 2012.
* Generación de nuevas líneas de negocio.
* Implementar Call Center – Provincia.

Consultor TI | RJ MASTER TECHNOLOGY S.A.C.Setiembre 2008 – Noviembre 2009* Desarrollo la Línea de PC´s XPERIENCE.
* Implementación del Programa de Beneficios para Empleados.
* Implementación de Call Center (Nuevos Clientes).

Product Manager | CONSULTING & MANAGEMENT S.A.C.Diciembre 2007 – Agosto 2008* Desarrollo de la plataforma de productos Desktop.
* Elaboración de un forecast de productos por trimestre.
* Capacitación al Canal de Distribuidores sobre la marca e impulso a la fuerza de ventas.
* Supervisión de cuotas de venta para cada Vendedor.

Ejecutivo de Ventas | CONSULTING & MANAGEMENT S.A.C.Mayo 2006 – Abril 2007* Cumplimiento de la cuota asignada.
* Fidelización de clientes a través de una venta face to face.
* Segmentación de clientes a través de un pareto de facturación.
* Coordinación constante con el Área de Créditos.

Ejecutivo Comercial | PC PERFORMANCE S.A.Enero 2006 – Abril 2007* Cumplimiento de la cuota asignada de utilidad para la empresa.
* Elaboración e Implementación de Proyectos con soluciones de TI.
* Colaboración en el Programa de Beneficios para Empleados (BCP, Grupo Romero)

Jefe de Servicio Técnico | PROYECCIÓN DIGITAL E.I.R.L.Abril 2003 – Diciembre 2005* Programación de Visitas Técnicas.
* Ensamblaje de PC’s
* Capacitación de Cableado Estructurado

CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS* MS Office a nivel avanzado.
* Sistema de Gestión de Calidad, Norma ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18000.
* ITIL, COBIT, CCNA, Programación
* Forecast de productos y análisis de comportamiento de facturación trimestral.
* Gestión Comercial: requerimiento, cotización, orden de compra, orden de venta, facturación, entrega y conformidad.
* Capacidad de comunicación e Interrelación.
* Responsable, comprometido y orientado a resultados.
 |