|  |  |
| --- | --- |
|  | 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 Porres Celular: 929290108 [walter.gastanaduy@gmail.com](mailto:walter.gastanaduy@gmail.com)  Curso 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. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Objetivo Formar 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 académica  UNIVERSIDAD 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 LABORAL  Ejecutivo 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. |