



PERFIL

Más de veinte años de experiencia en Ventas de Servicios y Soluciones de TI / OT, especializado en la iniciativa privada en oficinas y plantas industriales del tipo Automotriz, Químicos, Retail, Alimentos, Calzado, Construcción y Manufactura; con capacidad de relacionamiento a niveles de Dirección y áreas de influencia, para detectar y desarrollar oportunidades de negocio. Capacidad para transmitir en términos de negocio, las funciones técnicas de una solución y aterrizarlo en el lenguaje de las necesidades del cliente, para así integrar los sponsors necesarios para la generación de proyectos sólidos, estratégicos y de alta rentabilidad. Experiencia en soluciones de Networking, Controles de Acceso, Wireless, Industria 4.0, IoT, Automatización, Cableado Estructurado, Seguridad y Respaldo, Servidores, DRP, Virtualización, IA, Hiperconvergencia, Sensores para automatización, Servicios en la Nube entre otros. Apoyo en la industria en temas de Convergencia entre TI y OT.

Actualmente vivo en Molina de Segura, Murcia y trabajo en la empresa Grupo Tecon desde septiembre de 2024, como Consultor en TI.

Alejandro A.

EXPERIENCIA LABORAL

BDM / Director Comercial
Unified Networks/Cloud Media
oct 2022 – sep 2024



Posición inicial de BDM para el desarrollo de la parte comercial en España, manejando servicios de Centro de Datos, CCTV, Automatización, Servicios Cloud, Servicios, Ciberseguridad y Soluciones IoT principalmente. En diciembre de 2022 se me nombra Director Comercial, asumiendo la responsabilidad tanto comercial como técnica. Con un plan de ingreso de personal en ambas áreas. Encargado de relación con Mayoristas (Ingram Micro / Tech Data), Fabricantes (Cisco, TP-Link, Fujitsu, Octopus, Unitex, Zebra, entre otros) y proveedores de servicios (OVHcloud). Abriendo mercado en España en distintas provincias cerrando proyectos desde noviembre de 2022 a la fecha en distintas verticales: Industria, Hostelería, Automotriz, Alimentación, entre otros. Trabajo en Remoto. Unified Networks España / Cloud Media México

BDM Región Bajío
Total Play Empresarial
ago 2021 – sep 2022



2020 cristalizó la necesidad de un cambio. La mayoría de los trabajadores profesionales de los clientes, pudieron realizar la transición al trabajo en el hogar. El 2021 generó nuevos retos que impulsaron la creatividad. Las empresas tuvieron que reaccionar tácticamente siendo innovadores, resilientes y ahí en ese proceso están mis actividades. Apoyando a los clientes en sus proyectos de transformación digital, a **cumplir** con la agilidad de la infraestructura on premise y la de la nube para lograr **resultados** para cualquier carga de trabajo en cualquier lugar. Los temas principales: Servidores, Convergencia e Hiperconvergencia, Respaldo y Almacenamiento (NAS, SAN, DAS), Servicios en la Nube (IaaS y SaaS), Networking, Seguridad Física y Lógica y temas de Ciberseguridad y Certificación, y todos aquellos servicios que permitieran la continuidad, automatización y crecimiento de su empresa. Mi experiencia actual esta en el desarrollo de oportunidades de negocio con los clientes, enfocado a la venta consultiva y a generar propuestas de valor, para ayudar a los clientes a aprovechar al máximo sus inversiones en TI. Cuento a mi cargo con dos personas de ventas, una ubicada en León Gto. y otra en Aguascalientes, junto con ellos me encargo al desarrollo de estrategias comerciales, enfocadas para impulsar el portafolio de servicios y soluciones. Desarrollo y puesta en marcha de nuevos negocios, nuevos mercados, creación de alianzas estratégicas y desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes. Estoy certificado en marcas líderes como: Veeam, VMware, Huawei, Nvidia, Lenovo y Dell. CRM Smartsheet, entre otras. Trabajo Presencial.

Account Manager
Sinci
sep 2019 – ago 2021



Realizar el seguimiento, consultoría y ventas en los servicios de la empresa. Representar comercialmente a la empresa antes varios clientes, generando relaciones de confianza y posicionándola en la oferta de los Servicios de Automatización, IoT, Sistemas de control de parte de OT, así mismo en los servicios de TI en temas de Industria 4.0, Seguridad Física y Lógica, Wireless,

OBJETIVO

Pese a los tropiezos diarios, ser mejor individuo cada día, ser el mejor ejemplo para mis hijas, ser un esposo amoroso y honesto, un buen mexicano y ser feliz lo demás viene solo.

HABILIDADES

Facilidad de palabra y aprendizaje.

- Apertura de nuevos negocios.
- Facilidad para el buen relacionamiento en altos niveles.
- Planeación y organización de seguimiento a cuentas existentes y nuevas.
- Profundización en clientes existentes.
- Estrategias de ventas consultivas y alternativas de cierre.
- Prospección y apertura de nuevos clientes.
- Posicionamiento de soluciones complejas.
- Empático, Auto dirigido, proactivo, eficiente y trabajo en equipo
- Curioso, en constante aprendizaje.
- Solvente y orientado a resultados.
- Liderazgo.

REFERENCIAS

- Daniel Camacho (Director General – Unified Networks España)
- Maria Prieto (Gerente Comercial – Cloud Media)
- Enrique Miranda (Gerente Comercial - Sinci)
- Francisco Muciño (Director Comercial Axity)
- Edgar Moreno (Gerente Zona Bajío – Axity)
- Jesus Beltran (Director Finanza – Axity)
- Saul Plata (Director General – Enter)
- Raquel Franco (Director Comercial – Unified)
- Male Mejido (Senior Client Partner - Korn/Ferry)
- Alejandro Montes de Oca (BDMSoftwareONE)
- Hadriel Martinez (Gerente Telecomunicaciones – F. de Calzado Andrea)
- Guillermo Carlin (Director TI – F. de Calzado Andrea)
- Sergio Salcedo (Director TI – Grisma)
- Francisco Zavala (Director TI – HDI)
- José Sevilla (Sub Director Gobiernos de Datos – HDI)

Datacenters, Colaboración, Cableado Estructurado y Networking. Identificar, desarrollar, generar e impulsar negocios, apoyando ética y profesionalmente a los clientes en la maduración, desarrollo, implementación y control de sus proyectos. Soluciones de Nube, Multi-nube, Respaldos, DRP e Inteligencia artificial. Atención presencial en los estados de Querétaro, de Guanajuato (León-Silao), Guanajuato, Celaya, Salamanca, Irapuato), San Luis Potosí, Aguascalientes y Guadalajara. Seguimiento a los proyectos en todo el proceso de ventas. Trabajo híbrido en oficina y home office, y desde marzo de 2020 100% en home office. CRM Pipedrive. Trabajo en Remoto

Sales Account Manager

Axity (Getronics)

jul 2015 – a sep 2019



Orientado y enfocado a conseguir los mejores resultados para la empresa estableciendo relaciones comerciales y el cuidado de los clientes con estrategias de ventas y negociación de manera efectiva. Generación de Propuestas de los servicios ofertados sobre Centros de Datos, Colaboración, Cableado Estructurado y Networking. Identificar, desarrollar, generar e impulsar negocios, apoyando ética y profesionalmente a los clientes en la maduración, desarrollo, implementación y control de sus proyectos. Soluciones de Nube, Multi-nube, Respaldos, DRP, Ciberseguridad en otros e integrando soluciones y servicios alineadas al portafolio de Axity (Getronics), apoyando así a las iniciativas del negocio de las alianzas

Responsable de la zona del bajío: en los estados de Querétaro, de Guanajuato (León-Silao, Guanajuato, Celaya, Salamanca, Irapuato) y San Luis Potosí., reportando en los dos primeros años a la oficina de Guadalajara y posteriormente a la ciudad de México. Mi trabajo en este periodo fue 100% en home office.

Mi objetivo en Axity era aumentar la satisfacción y niveles de atención y servicio hacia los clientes y tuvieran así la confianza en la empresa en poder atender la zona. Esta atención de la zona en la parte de ingeniería y preventa se realizaba con personal de Guadalajara y Cd México. De ahí poder realizar estrategias para reducir los costos y tener proyectos mas certeros de los productos y servicios. Creación de planes para atracción de nuevos clientes. CRM SAP. Fui nominado a llevar la Gerencia de Guadalajara, al ver la empresa que estaba llevando el control de proyectos propios y de compañeros, tanto en ventas como de ingeniería. Trabajo Presencial

Consultor TI

Enter

abr 2010 – a jun 2015



Realizar el seguimiento y ventas como “Especialista en Servicios de TI y en servicios de Consultoría”. Manejo de las herramientas para el control de las ventas a través de: Accpac (Pedidos), CRM, Sinergiza (Seguimiento de Objetivos). Buscar los mejores precios con el área interna de Compra, o bien negociaciones directas con los Proveedores, y/o mayoristas (Ingram Micro, Compusoluciones, Nesysla, entre otros. Apoyar ética y profesionalmente a los clientes en la maduración, desarrollo, implementación y control de sus proyectos. Tener una representación comercial de la empresa ante distintos clientes, estableciendo relaciones de confianza y posicionando a la empresa en las distintas marcas: Cisco, IBM, VMware, Symantec, Microsoft, Centros de Monitoreo, Servicios Administrados, Lenovo, Toshiba, HP, Multifuncionales Ricoh, entre otros. Atención a Centros Conacyt como: CIMAT, Universidad de Guanajuato, CIATEC en Guanajuato, CIDESI en Querétaro, entre otros. Atención dedicada a clientes como Cinépolis, F. Calzado Andrea, Shape Corp, HDI, Reyma, Electrónica Clarion, ZKW, Oerlikon, entre otros para impulsar los distintos servicios con que contaba la empresa. Generando los Planes de Cuenta Correspondiente. Oficina en Qro. CRM: Siebel. Trabajo Presencial

CURSOS ACTUALES

Para mi desarrollo personal he tomado cursos con los fabricantes a nivel de certificación en el periodo 2022-2024:

- o Microsoft Power Automate
- o Microsoft Security, Compliance, and Identity Fundamentals
- o Microsoft Azure Data Fundamentals
- o AWS Cloud Practitioner Essentials
- o AWS Security Governance at Scale
- o OVH Certifications PaaS
- o OVH Certifications SaaS
- o HCSA IP Network - Huawei
- o HCSA Storage - Huawei
- o Nvidia Mastering Data Science
- o Nvidia How to Sell Nvidia Data Center Solutions
- o Nvidia Compute Sales Curriculum 2021
- o Nvidia Compute Technical Curriculum 2021
- o Nvidia Cloud as a Channel to Grow Data Center Business
- o VSP - Foundation - VMware
- o VSP - VTSP-SV-2021 - VMware
- o VSP - VSP-SV-2021 - VMware
- o VSP - HCI-2020 - VMware
- o Compliance Training for Dell Partners
- o PowerEdge Strategy - Dell
- o The Dell Technologies Advantage
- o Dell Technologies Whiteboard
- o Certified Sales Professional - Veeam
- o Certified Technical Sales Professional - Veeam
- o Certified Data Center Sales - Lenovo
- o Certified Training - Microsoft

Gerente Comercial Viriato Seguridad may 2004 a mar 2010



Representar comercialmente a la empresa ante distintos clientes, estableciendo relaciones de confianza y posicionando a la empresa como “Especialista en Servicios de Servicios de CCTV y Control de Acceso, Networking, Centros de Datos” entre otros. Identificar, generar e impulsar negocios para cada una de las ofertas que la empresa representa. Apoyar ética y profesionalmente a los clientes en la maduración, desarrollo, implementación y control de sus proyectos. Atención y representación comercial ante dependencias como Vodafone, ONO, Taxus; vinculándome con directores de sistemas, directores de áreas de influencia como finanzas y con direcciones sustantivas dentro de cada cliente.

Oficina central en Santander, la zona de mi atención era la zona de Alicante, Murcia y alrededores. Generando la creación de nuevos clientes. Oficina en Murcia, España. CRM: Taxus. Trabajo Presencial.

Gerente Comercial / Proyectos / Gerente Comercial Grupo Qualita (Servitek) /Grupo Scanda abr 1995 a dic 1999 / ene 2000 a ene 2004



Soporte a usuario, creación de mesas de ayuda, y soporte a servidores de Misión Crítica a nivel High End, en clientes como Motorola, Scotiabank, CNBV, Banamex, Bolsa de Valores, entre otros. Desarrollo de nuevos negocios para mercados del sector público y privado. Atención dedicada a clientes como Telmex, Televisa, Unefon, entre otros para impulsar los distintos servicios con que contaba la empresa y generar las alianzas para incorporar aquellos necesarios para completar el servicio adecuado para cada requerimiento del cliente o aquellos que resultarán de cada proyecto. Gerente de Proyectos en el sector cuentas corporativas. Dirigir y coordinar el equipo de ventas y proyectos en coordinación con el área de ventas del sector corporativos conformado con cuentas como ICA, Grupo DESK, Condumex, Retailers (Cifra, Gigante, Comercial Mexicana, Auchan, Carrefour) y Departamentales (JC Penny, Sears), impulsando principalmente equipamiento, infraestructura e implementación de redes y soporte técnico telefónico y en sitio. Mi equipo se conformaba de 35 Ingenieros de Soporte, nivel Jr, Senior y Master, así como 5 Gerentes de Ventas. Trabajo Presencial

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Nacional Autónoma de México

Ing. Mecánico Electrico – Ingeniería en Sistemas

1986 - 1991

Bachiller Homologado en España en 2024 – Universidad en Proceso



Solution Selling

Business Intelligent

Análisis de problemas y toma de decisiones / Comunicación Efectiva

Negociación estratégica / Ventas Consultivas

Análisis de problemas y toma de decisiones – IPADE

Gerenciamiento Integral – IPADE

Consultive Team Selling

Cisco Sales Expert y varias certificaciones de fabricantes.

O.P.E.N.

Imparto cursos de ser necesario a empresas o bien a mi personal a cargo:

Temas de: Comunicación efectiva y PNL, Industria 4.0, Ventas, IoT, Seguridad en la Red, Hiperconvergencia entre otros.