



ID-60226 Gaston Ariel

Historia Academica

Universidad Argentina de la Empresa / UADE
licenciatura en Comercializacion/Marketing

Historia Profesional

Presentación:

A quien corresponda,

En principio me presento soy Gastón Norkus, soy Licenciado en comercialización graduado en la Universidad Argentina de la Empresa, a lo largo de mi carrera profesional me he formado en ventas, atención al cliente y marketing.

Durante mas de 20 años trabajo con clientes, en su satisfacción y detección de necesidades, me considero una persona muy ordenada, metódica, empática y resolutiva ante diferentes circunstancias.

Durante mis últimos 12 años mi enfoque es la venta de tecnología, logrando concretar grandes y pequeños proyectos de los cuales me siento muy orgulloso, las tecnologías que he comercializado son muy variadas, como por ejemplo ERP, CMRs, Storages, Servidores, Cloud, Ciberseguridad, IA, RPA, Datacap, filenet entre otros. Tuve la posibilidad de trabajar con clientes de distintos rubros como AAPP, Corporaciones, Pymes, Multinacionales, MSP, TSP, Startup entre otros.

Compañía: Acceleralia España

Posición: Account Executive
(Octubre 2022 – Actualidad)

Principales actividades:

Desarrollo del negocio a nivel nacional

Contacto con leads calificados

Cumplimiento de objetivos según pipeline

Cierre de oportunidades, contratos y puesta en marcha del proyecto

Actualización del forecast

Manejo de CRM y herramientas de seguimiento de los prospecto

Satisfacción del cliente

Establecer relaciones continuas con las cuenta

Compañía: IBM

Posición: Territory Manager
(Octubre 2018 – Agosto 2022)

Principales actividades:

Responsable de generar leads y nuevas oportunidades.

Responsable del pipeline del territorio y cumplimiento de la cuota.

Responsable de la satisfacción del cliente.

Hacer un seguimiento de las cotizaciones.

Identificar y establecer relaciones continuas en el territorio asignado.

Reclutamiento de nuevos Partners (TSP/MSP/CSP)

Compañía: Ingram Micro

Posición: Account Manager
(Junio 2017 – Septiembre 2018)

Principales actividades:

Definición de estrategias comerciales para los productos a cargo.

Definición de canales de venta, reclutamiento de nuevos y fidelización de los actuales.

Actividades de venta y marketing para generación de demanda.

Controlar la evolución de las negociaciones con los clientes.

Generación de pipeline y cumplimiento de cuota trimestral.

Cumplimiento de revenue y profit asignado

Datos personales:

Fecha de nacimiento:

03/08/1980|

Lugar

Fuengirola. Málaga

Idiomas

Español:

Nativo

Ingles:

B1

Compañía: Deloitte

Posición: Sales Representative IT (Enero 2014 – Mayo 2017)

- Principales actividades:
- Gestión de la cartera de clientes y desarrollo de la Práctica de consultoría
- Control de ventas y desarrollo de los proyectos implementados en los clientes.
- Metodologías de desarrollo e implementación de proyectos.
- Planificar y realizar las reuniones de control de desarrollo.
- Mantener un Business Plan robusto.

Compañía: DDB Latina

Posición: Director de Comunicación Digital (Octubre 2010 – Noviembre 2013)

- Principales actividades:
- Colaborar con los equipos de cuentas para el desarrollo de la Estrategia Integrada Anual.
- Coordinar y planificar las activaciones integradas de los clientes
- Garantizar la aplicación de todo el "Proceso Integrado" dentro de la agencia
- Desarrollo del plan de negocio para el área digital
- Evaluar la eficiencia de costos por campaña y por cliente
- Trabajar en forma cotidiana con los directores de otras áreas para definir la dirección del desarrollo de nuestro negocio
- Evaluar a el personal que trabaja en su equipo en forma periódica y definir plan de acción para cada uno de ellos
- Responsable del P&L en función del plan de negocios definido

Compañía: Unilever S.A.

Posición: Brand Communication Digital Planner (Enero 2007 – Septiembre 2010)

- Principales actividades:
- Colaborar con los equipos de cuentas para el desarrollo de la Estrategia Integrada Anual.
- Coordinar y planificar las activaciones integradas de los clientes
- Garantizar la aplicación de todo el "Proceso Integrado" dentro de la agencia
- Desarrollo del plan de negocio para el área digital
- Evaluar la eficiencia de costos por campaña y por cliente
- Trabajar en forma cotidiana con los directores de otras áreas para definir la dirección del desarrollo de nuestro negocio
- Evaluar a el personal que trabaja en su equipo en forma periódica y definir plan de acción para cada uno de ellos
- Responsable del P&L en función del plan de negocios definido

Posición: Asistente de Marketing (Agosto 2005 – Enero 2007)

- Principales actividades:
- Manejo de los presupuestos, selección y contratación de proveedores.
- Maximizar la inversión en los medios digitales.
- Desarrollar la estrategia anual de los medios.
- Buscar nuevas alternativas de comunicación.
- Entrenar a los equipos de marketing en el planeamiento de las comunicaciones.
- Supervisar la evolución de las negociaciones con los medios.
- Desarrollar y mejorar la interfaz con las agencias de Marketing digital.
- Desarrollo y manejo de las relaciones con los "socios estratégicos internos y externos", Ej. medios, agencias, otras unidades de la compañía.

Posición: Coordinador de promociones (Junio 2003 – Agosto 2005)

- Principales actividades:
- Manejo de presupuestos de la categoría para las activaciones promocionales dirigidas a ventas y al consumidor.
- Diseño y coordinación.
- Desarrollo de materiales para el punto de venta.
- Selección y contratación de proveedores, agencias y RRHH.
- Presentaciones de las activaciones y análisis post-mortem de las mismas.

Posición: Supervisor de promociones (Diciembre 2000 – Junio 2003)

- Principales actividades:
- Supervisión y coordinación de equipos de trabajo (promotoras/es)
- Selección y capacitación de personal
- Diagramación de ruteos
- Procesamiento y relevamiento de información, y control de ventas