

SERGIO MANUEL BOGHOSSIAN

41 años (24-08-1974)

Soler 1960 – Turdera - GBA Sur - Argentina –Tel: **(011) 42937621 / (011) 1532083377**

e-mail: sergioboghossian@gmail.com

Perfil

Profesional en Cs. Económicas con fuerte perfil comercial, amplia trayectoria en el área de ventas en empresas. Con importante experiencia en el desarrollo de negocios y manejo de relaciones interpersonales, especialmente de soluciones informáticas en el ámbito corporativo y grandes pymes. Actualmente me desempeño en Administradora de Conocimientos SA (Consultora Informática) como gerente comercial, y busco proyección de crecimiento y carrera profesional en empresas del mercado IT u otros mercados, donde aportar la experiencia comercial adquirida.

Datos Académicos

Títulos Universitarios: **Contador Público** - UADE - 1999 // **Lic. en Comercialización** – UADE - 2005

Curso de Capacitación: Coaching y Gestión de Liderazgo, dictado en la UBA

Idiomas: Ingles básico-intermedio

Datos Laborales

□ **Empresa: Administradora de Conocimientos SA** (Consultora Informática)

Gerente de Negocios (2010 - actualidad)

Responsable de la creación (start-up) del área comercial de la compañía. La empresa me contrato para crear y dar inicio al área comercial y formar un equipo de trabajo, con el claro objetivo de sumar nuevos clientes y expandir la base instalada de sus soluciones informáticas.

Puedo mencionar que las principales tareas que desarrollo son:

Definición, desarrollo y ejecución de las estrategias de negocios de la empresa.

Busqueda de nuevas oportunidades y venta de proyectos tecnológicos (soluciones de software y soporte técnico asociado) en clientes y potenciales clientes corporativos y grandes PyMes.

Desarrollo de procesos comerciales completos, búsqueda, presentación, negociación y cierre de nuevos proyectos. Definición de la estrategia de marketing y de comunicación de la empresa.

Administración de equipo de trabajo de marketing y ventas.

Fidelización de clientes y generación de nuevos negocios.

Áreas internas con las que interactúo: Dirección, Consultoría, Desarrollo y Administración.

Logros:

**Start up del sector comercial de la empresa, definí la estrategia de negocio y el plan de comunicación e imagen de la compañía. Desarrollo múltiples acciones de marketing para comenzar a posicionar la empresa en el mercado IT del sector privado y del sector público. *Logré más de 25 nuevos clientes corporativos en el sector privado y en sector público. Principales Casos ganados: Remotti SA, Recycomb SA, Fravega, Argencraft SA, Deher SA, Procuración General de la Nación, Provincia Microempresas, Qualitas (México), Reckitt Benkiser, Boletín Oficial de Tierra del Fuego, Tecprecinc SRL, Defensoría General de la Nación, Administración de Parques Nacionales, Administración Nacional de Aviación Civil, Procuración penitenciaria de la Nación, Inadi, SSN, Inprotur, Agencia de Administración de Bienes del estado, Defensor del Pueblo de la Prov. de Bs As, entre otros.*

El promedio de nivel de inversión de los proyectos oscilaron entre U\$s 10.000.- y U\$s 80.000.-

Empresa: Software América SA**Gerente de Negocios (2004-2010)**

Responsable del área comercial de la compañía. Colaboración con la Dirección en la definición y ejecución de las estrategias de negocios de la empresa.

Generación y venta de nuevos proyectos informáticos (venta de sistemas, hardware y soporte técnico) en clientes potenciales .

Desarrollo de partner y nuevos canales de ventas.

Gestión y seguimiento de procesos comerciales completos, búsqueda, desarrollo, presentación, negociación y cierre de nuevos proyectos.

Definición de la estrategia de comunicación de la empresa.

Fidelización de clientes y generación de nuevos negocios.

Áreas internas con las que interactuó: Dirección, Consultoría, Desarrollo y Administración.

Logros:

**Rearmé el sector comercial de la empresa, readecue la estrategia de negocio y el plan de comunicación e imagen de la compañía. Impulse la renovación del porfolio de soluciones y los métodos de presentaciones comerciales. Mejoré la relación y la fidelización de los clientes logrando un mayor volumen de negocios.*

**Logré 37 nuevas empresas clientes. El promedio de nivel de inversión de los proyectos oscilaron entre U\$s 30.000.- y U\$s 100.000.- Principales Casos ganados: Aguas de Salta, Hileret, Fravega, Electrofueguina SA, Mazars & Asoc, Laboratorios Lundbeck, Cía. Americana de Lápices, Jet Multimedia, Farmanexus, entre otros*

**Generé nuevos Partners: JT & Asociados, VMG SA, Logística de Gestión, GMS Software & Consultoría*

**Aumenté el volumen de negocios en la base instalada de clientes: BPB Mediterranea, Isaura, Coca Cola Polar, Emprigas, Redengas, Detcon, Textil Adesal, Mach Electronics, Coca Cola Polar, Donnelley Argentina, Manpower, Pelikan.*

□ **Empresa: Axoft Argentina SA (Sistemas Tango)**

Ejecutivo de Canales de Distribución (2002-2004)

Responsable del desarrollo de nuevos canales de distribución y comercialización (Partner) para la solución informática Tango.

Responsable de la gestión y seguimiento de más 25 partners ubicados en diferentes ciudad de la Argentina.

Trabajos de fidelización de negocios y de marca, y realización de acciones conjuntas con el canal para el incremento de las ventas.

Logros: Incrementé en 30% la facturación año 2003/2004 de mis distribuidores. Abrí nuevos distribuidores (en la ciudad de San Rafael Mendoza, y en la ciudad de Ushuaia, Tierra del Fuego). Preparé y realice presentaciones comerciales ante gran cantidad de público.

Ejecutivo de Cuentas (1997-2002)

Responsable de la búsqueda y generación de oportunidades de ventas.

Venta de licencias. Realización de demostración de soluciones a clientes potenciales.

Organización y presentación de soluciones informáticas en eventos comerciales y exposiciones.

Comercialización de programas de capacitación in company. Realización de presentaciones y seminarios comerciales.

Logros: Obtuve el Premio Ejecutivo Comercial del año 3 veces (1998/2000/2001.)