



11/12/1975 - Argentino Soltero

CONTACTO

 javiermo17@hotmail.com

 +54 9 11 1567009509

 Alvarez Thomas 3330 5° C
CABA (CP. 1431) - Argentina

PERFIL

- Profesional con amplia experiencia en ventas, marketing y negociación
- Orientado a objetivos y resolución de problemas
- Capacidad de liderazgo, habilidad para trabajar en equipo
- Excelentes relaciones interpersonales
- Experiencia en venta consultiva
- Experiencia laboral en el exterior
- Areas de conocimiento: comercialización de productos, software y servicios en general, incluyendo IT y Banca Corporativa, negociación, liderazgo de grupos de trabajo

JAVIER C. MONTOYA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2016 - ACTUAL SERVICE IT - ACCOUNT MANAGER

- Responsabilidad en la relación comercial con las cuentas corporativas del territorio asignado para todo el portafolio de productos (HW & SW) soluciones y servicios entre las cuales se detallan: IBM, DELL-EMC, Oracle, WMware, Veeam, Fortinet, Service Now, entre otras, y así como también servicios asociados y Servicios Gestionados (Managed Services)

2014 - 2016 THOMSON REUTERS - KEY ACCOUNT MANAGER SOUTH LATAM

- Responsabilidad en la relación comercial con las cuentas del territorio asignado para todo el portafolio de productos (principalmente software para Impuestos, Contabilidad y Comercio Exterior).
- Creación e implementación de estrategias para la generación de oportunidades.
- Identificación, desarrollo, maduración y negociación de las oportunidades a lo largo del ciclo de venta.
- Coordinación con los Especialistas de Producto de las distintas soluciones.

2011 - 2013 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES EN EL MERCADO ESPAÑOL (RADICADO EN ESPAÑA)

- Responsable comercial para el mercado español.
- Búsqueda y desarrollo de clientes.
- Posicionamiento de las distintas marcas de la empresa.
- Planificación y armado del Plan de Marketing.

2010 - 2011 IBM ARGENTINA - GENERAL BUSINESS BUSINESS DEVELOPER EXECUTIVE

- Responsable del desarrollo comercial del territorio asignado, Buenos Aires & Patagonia, para la venta de todo el portafolio de IBM, a través de los distintos canales (Ejecutivos de Cuenta, Mayoristas, Canales, Integradores, etc.)
- Responsable de la presencia de la marca en el territorio
- Generación y mantenimiento de la relación comercial con los distintos canales.
- Búsqueda y desarrollo de nuevos canales.
- Creación e implementación de estrategias para la generación de oportunidades.
- Análisis, desarrollo y ejecución de estrategias de marketing y offerings de productos.
- Vinculo con los distintos actores del territorio (Clientes, Empresas, Cámaras, Universidades, etc.)
- Identificación, desarrollo y maduración de las oportunidades a lo largo del ciclo de venta junto con los especialistas de producto y los ejecutivos de cuenta.

EXPERIENCIA PROFESIONAL CONT.

2009 – 2010 IBM ARGENTINA – INTEGRATED TECHNOLOGY SERVICES – MIDMARKET

- Coordinador de Ventas, encargado de la comercialización del portafolio de Servicios de IBM (Networking, Telefonía IP, Hosting, Tercerización de procesos, etc.) para distintas industrias.
- Responsable en Argentina del Contact Sales Center para Latinoamérica situado en Bogotá (Colombia) para la cobertura de territorios específicos en la venta del portafolio de Servicios de IBM.
- Coordinación del grupo de ejecutivos de cuenta y especialistas de producto del Contact Sales Center con la estructura comercial local.
- Elaboración de forecast y reportes de ventas a distintas gerencias.
- Identificación, desarrollo y maduración de las oportunidades a lo largo del ciclo de venta.
- Creación e implementación de estrategias para la generación de oportunidades.

2008 – 2009 IBM ARGENTINA – SYSTEMS & TECHNOLOGY GROUP ARGENTINA

- Coordinador de Ventas, encargado de la comercialización del portafolio de Hardware de IBM (servidores y sistemas de almacenamiento) para distintas industrias.
- Responsable en Argentina del Contact Sales Center para Latinoamérica situado en Bogotá (Colombia) para la cobertura de territorios específicos en la venta del portafolio de Hardware.
- Coordinación del grupo de ejecutivos de cuentas y especialistas de producto del Contact Sales Center con la estructura comercial local y la red de distribuidores autorizados para el mercado argentino.
- Elaboración de forecast y reportes de ventas a distintas gerencias.
- Identificación, desarrollo y maduración de las oportunidades a lo largo del ciclo de venta.
- Creación e implementación de estrategias para la generación de oportunidades.
- Análisis, desarrollo y ejecución de estrategias de marketing y offerings de productos.
- Desarrollo y ejecución de estrategias comerciales en forma conjunta con toda la red comercial de IBM (Mayoristas, Business Partners, etc.)

2004 – 2007 IBM ARGENTINA – SALES OPERATIONS – SYSTEMS SALES ARGENTINA & SSA (SPANISH SOUTH AMERICA)

- Responsable de Operaciones de la División Systems Sales (servidores, sistemas de almacenamiento e impresoras).
- Forecast y análisis estratégico de los resultados de los negocios.
- Asistencia a Gerencia Comercial en el manejo de oportunidades en las distintas industrias.
- Interacción y soporte al team de ventas.
- Reportes, informes y presentaciones para distintas áreas ejecutivas.
- Análisis de métricas y resultados de la División.
- Interacción con las distintas áreas de back office.
- Implementación y entrenamiento de la migración de CRM Siebel para IBM

EXPERIENCIA PROFESIONAL CONT. 2

1998 - 2003 CITIBANK NA- GLOBAL CORPORATE & INVESTMENT BANK EMERGING LOCAL COMPANIES

- Soporte en la comercialización de distintos productos
- Asistencia a los oficiales de negocios
- Interacción con clientes corporativos de distintos sectores. Análisis de riesgo para empresas del sector de transporte, logística y carga



FORMACIÓN ACADÉMICA

- Postgrado en Dirección Comercial & Marketing
Universidad Argentina de la Empresa.
- Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad Argentina de la Empresa.

CURSOS DE CAPACITACIÓN

- Fundación Bank Boston - Escuela Argentina de la Exportación
Curso Integral de Marketing Internacional (6 meses)
- Fundación Bank Boston - Escuela Argentina de la Exportación
Curso Integral de Comercio Internacional (Anual)
- Global Sales School: "Capacitación en Venta Consultiva". IBM
(6 meses)
- Profesionales de Golf de Argentina (PGA)
Instructor Nacional de Golf



CONOCIMIENTOS IDIOMÁTICOS E INFORMÁTICOS

INGLES: Nivel Avanzado



PORTUGUES: Nivel Intermedio (actualmente cursando)



Manejo de distintas herramientas informáticas



INTERESES PERSONALES



GOLF



VIAJAR



LECTURA



MUSICA