

Juan Rafael Bozza Vásquez

Interlomas, Huixquilucan, Edo. De México
+5215527282429 +525552471600 jrbv09@gmail.com

Objetivo: Gerente General, Director de Ventas o Director de Operaciones en empresa global del sector Telecomunicaciones o TI.

Resumen: Líder pragmático y emprendedor, conciliador, que enfrenta retos constantes en entornos corporativos de reglas y principios claros, con 22 años de experiencia en Negociación estratégica, integración y desarrollo de equipos multidisciplinarios, detección de necesidades y desarrollo de soluciones, negocio, Desarrollo de proyectos electorales, de seguridad. Fortaleza en diseño y desarrollo de proyectos integradores de tecnología de la Información, desarrollo de estrategias de control de la tesorería (Ingresos y Egresos).

Experiencia Profesional

Baur Mont Technology BMT

2015 - Actual

Socio Accionista

BMT es una empresa de creación reciente con foco en comercializar operaciones de Call Center y Ventas en el sector Telecomunicaciones Mexicano con proyección a Latinoamérica, Contamos con un Socio Estratégico en Venezuela donde tenemos la mayoría de nuestras operaciones. Además contamos con el desarrollo de unidades especializadas en dar valor a nuestros clientes en el desarrollo de proyectos (Operaciones, Ingeniería, Soporte, Automatización de Fuerzas de Venta, ETC.): Nuestros principales objetivos para el 2016 son:

- Mantener las relaciones con nuestros clientes actuales liderando el equipo de ingenieros locales en México.
- Tener Ventas por USD 1MM
- Captar un Nuevo Cliente en México
- Desarrollar Alianzas que permitan robustecer nuestra empresa y nuestra oferta al mercado.

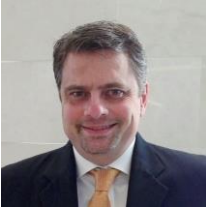
AMPER SISTEMAS

2015 - Actual

Director de Desarrollo de Negocio para México y LATAM

Amper es dueño de Servidesca, debido a esta razón fui promovido a reporte directamente a Casa Matriz en España dentro de la división de Seguridad. Mis objetivos para el año 2016 son:

- Mantener las relaciones con nuestros clientes actuales liderando el equipo de ingenieros locales en México.
- Tener Ventas por USD 5MM
- Captar un Nuevo Cliente en México
- Captar un Nuevo Cliente en LATAM
- Recuperar el Proyecto ejecutado por Servidesca en Venezuela.



Juan Rafael Bozza Vásquez

Interlomas, Huixquilucan, Edo. De México
+5215527282429 +525552471600 jrbv09@gmail.com

SERVIDESCA MÉXICO

2014 - 2015

Gerente de Operaciones

Como Gerente de Operaciones Tengo la responsabilidad de coordinar la PMO, El Grupo de Ingeniería y Ejecución de Proyectos y a los Ingenieros de Soporte.

La ejecución oportuna en tiempo y forma se convierte en prioridad esencial de la Gerencia, de forma que la fidelidad de los clientes se incremente con lo cual en la gerencia apoyaremos a la Gerencia de Ventas tanto en la generación de nuevas oportunidades como en la confianza de que al contratar a DESCA nuestros clientes obtendrán lo que buscan..

- Supervisar la ejecución en Tiempo y Forma de los proyectos, validando que se cumplan los procesos de Calidad de la Organización
- Coordinar con el Gerente de Soporte el equipo de Ingenieros de Campo para hacer uso efectivo y eficiente de los recursos de la compañía en la entrega de Servicios.
- Convertir en Revenue todos los proyectos, con ejecuciones efectivas, y prestaciones de servicios de alta calidad.

SERVIDESCA MÉXICO

2014 - 2015

Gerente de Cuentas Estratégicas

Desarrollar la estrategia comercial de las cuentas claves de la compañía (TELMEX, MOVISTAR, CFE TELECOM y Seguritech) Establecer las relaciones entre las ventas de proyectos, la ejecución y los cierres administrativos.

- Supervisión Directa de la ejecución del proyecto de implementación de tecnologías de seguridad en proyecto de Seguridad Ciudadana (Seguritech)
- Coordinar la contratación regional de contratos con TELMEX y sus clientes en la región de LATAM
- Desarrollar junto a los fabricantes que representamos la estrategia de atención de CFE luego de la implementación de las nuevas leyes de TELECOM y Energía.

Smartmatic de América Latina México

2012 - 2014

Director Global Services LATAM

Dirigir el Equipo técnico de Servicios que acompaña al crecimiento del mercado en México y desarrollo de la compañía regionalmente en América Latina, reportando al Vicepresidente de Global Services y al Vicepresidente de Ventas Regional, con 8 líderes en México y 1 en Panamá y 2 en Venezuela bajo mi dirección.

- Dirigí el equipo de Soporte a Ventas y Ejecución del Piloto de Voto Electrónico en La Provincia de Santo Domingo de Los Tsáchilas, Ecuador. Monto USD 4MM, 320K Electores y un equipo de proyecto de más de 500 personas en 3 meses
- Di Soporte a la Gestión de Ventas para cierre de Contrato de Suministro, Instalación y Transferencia Tecnológica de la plataforma de Cedulación de ONI, Haití, Monto USD 53MM, Proyecto que se encuentra en la fase de implementación.
- Di Soporte a Ventas, Entrega y Soporte de Antenas VGANS para transmisión Satelital a TESACOM, Argentina, Monto Aprox. USD 240K en 2 meses



Juan Rafael Bozza Vásquez

Interlomas, Huixquilucan, Edo. De México
+5215527282429 +525552471600 irbv09@gmail.com

- Di Soporte a Ventas, Entrega y Soporte de equipos integrados de Registro Biométrico en SEGIP, Bolivia, Monto Aprox USD 360K, en 3 meses
- Dirigí el equipo prestador del servicio de soporte de Plataforma de Registro Biométrico de RENAPO, México, Monto Aprox USD 500K, en 3 meses
- Di Soporte a Ventas, Entrega y Ejecución de suministro de Servicios a NEC, para la OEP en Bolivia, Monto Aprox USD 250K, en 3 meses
- Dirigí el equipo prestador del servicio de entrega y soporte de más de 1.5K Equipos de lectores de Huellas en el IFE, México, Contrato a 3 años que vence en Julio de 2015 Aprox USD 2.5MM.

Director de Ventas LATAM

2009 – 2012

Desarrollar el mercado y el posicionamiento de la tecnología de Smartmatic en Ecuador, Bolivia, Argentina, Chile y México, Ventas estratégicas con nuevos clientes y en nuevos mercados, desarrollo de negocios y modelos de negocios, relación y selección de nuevos clientes y proveedores comerciales, de servicios locales. Reportando a Vicepresidente de Ventas Región y 5 Consultores de Ventas

- Dirigí Venta a NEC Argentina, para la TSE de Bolivia de Equipos de Registro Biométrico, implementación y acompañamiento del Levantamiento del Padrón Biométrico de Bolivia, Monto USD 8MM, suministro de 3K estaciones de registro y captura de 5.2MM de Electores en 75 días.
- Dirigí Venta a RENAPO, México de Equipos de Registro Biométrico para el proceso de Cedulación de Menores de Edad, Monto Aprox USD 20MM, suministro de 1500 Equipos de Registro Biométrico y acompañamiento por 2 años en el proceso de registro.
- Dirigí Venta a RENAPO de servicio de Garantía extendida para la reparación y adecuación de los Kits cuyas fallas no eran reconocidas en la garantía del contrato Original, Monto USD 300K

Protokol GIT. Venezuela

Gerente de Ventas para la Cuenta de CANTV (Mayor TELCO en Venezuela)

2008-2009

Gerencia de cuenta y aumento de ventas verticales.

Dirigir 3 ejecutivos de ventas, generar de planes estratégicos y métricas, manteniendo las ventas de los productos y servicios de Protokol de acuerdo a los objetivos, reportando a Gerencia General.

- Mantuve facturación en Cantv sobre el 50% de ingresos de Protokol, proporción de 85% a 15%
- Vendí BsF. 50.000.000,00 vs aproximadamente BsF. 65.000.000,00

Gerente de Operaciones

2005-2007

Desarrollar e implementar proyectos estratégicos, soporte de tecnología, venta de servicios, plataformas de telecomunicaciones, superando ventas de 4 millones de dólares americanos en servicios anuales, reportando a Gerente General, con 15 ingenieros bajo mi mando.

- Dirigí el Proyecto del BBIP de CANTV, actualizando el Back Bone de CANTV, con equipo de 8 expertos certificados y especializado que CISCO asignó al proyecto
- Supervisé el diseño e implementación 171 del Estado Zulia en Venezuela, en proyecto Protokol, integré plataforma de Hardware de la Sala de Comando y Control de la Policía del Zulia.

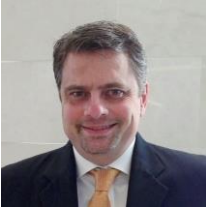
Gerente de Servicios

2003-2005

Dirigir Implementación de tecnologías y venta de servicios. Proveer implementación, vender más de 4 millones de dólares americanos en servicios por año. Soporte operacional para los proyectos de corto plazo de CANTV.

Gerente de Servicio al Cliente

2000-2002



Juan Rafael Bozza Vásquez

Interlomas, Huixquilucan, Edo. De México
+5215527282429 +525552471600 irbv09@gmail.com

Dar Soporte de tecnologías, negociación de contratos y venta de servicios, soporte de TI (10 ingenieros, 20 técnicos), proveer implementación y servicios de soporte llave-en-mano para CANTV y HP-COMPAQ en la instalación de 80 oficinas, relación y ventas de 1 MUSD para 2001 en servicios Y 3 MUSD en 2002. Desarrollar 2 equipos técnicos para la integración de GIT y Protokol.

CANTV.NET. Venezuela

Especialista de Compras de Tecnología

1999-2000

Adquisición de tecnologías de información, incluyendo dispositivos de redes, almacenamiento, servidores y aplicaciones.

Papelera Integral PAINCA, Filial de Venepal. Venezuela

Gerente de Sistemas para la División de Escolares

1993-1998

Desarrollar de software, gerencia de tecnologías y equipos.

Formación Profesional

Ingeniero De Sistemas

Universidad Metropolitana Caracas – Venezuela

Seminarios: Liderazgo, Gerencia de Servicios, Visión Financiera del Negocio I y II, Compras y Ventas Internacionales, Liderazgo Organizacional para CANTV.NET, Servicio al Cliente-Servidor, Gerencia de Tecnología

Inglés: 90% Italiano: 75%