

## CURRICULUM VITAE

**ING. CÉSAR POSSAMAI**

Martinez Paz 181 – B° Centro América

TEL (+54-9-351-5081436)

Córdoba Capital – (CP 5001)

[cesarpossamai@hotmail.com](mailto:cesarpossamai@hotmail.com)

Nacionalidad Argentina

 <http://www.linkedin.com/in/cpossamai>

Fecha de Nacimiento: 04-07-1976

## OBJETIVOS PROFESIONALES

- Gerenciar una empresa de IT o unidad de negocio, con alcance nacional e internacional.
- Desarrollar actividades de asesoramiento y venta de soluciones SI/TI.
- Evolucionar y progresar en el ámbito profesional y económico.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Ingeniero en Sistemas de Información**; Universidad Tecnológica Nacional Regional Córdoba, Córdoba /Argentina, 2002. **MP.** 25344235/3918
- **Bachiller Perito Mercantil**; Instituto Corazón de María, Córdoba /Argentina, 1994.
- **Primario Enseñanza Oficial**; Instituto Corazón de María, Córdoba /Argentina, 1989.

## PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

- 2022 – Premio interno LATAM a la performance y trabajo en equipo
- 2020 - Premio al Vendedor Consultivo en Argentina en proyectos de punta a punta
- 2019 – Premio al Vendedor Consultivo a nivel LATAM en proyectos de punta a punta, con SW, HW e integración con Partners de Soluciones.
- 2018 – Premio Softline LATAM al Vendedor del Año en Argentina, compitiendo internamente con Chile, Peru, Bolivia, Uruguay y Paraguay.
- 2017 -2018-2019 - Reconocimiento CISCO al consultor de Softline Arg en venta de proyectos, participando como invitado al CISCO LIVE en MX.
- 2015 - Panelista invitado al evento de partners de LATAM CANALYS en Brasil
- 2012 – Premio SoftwareONE al Top Performer del año - Winner to the President’s Club Awards and Group Leadership Workshop 2013 in New Delhi - INDIA
- 2010 – Diploma de membresía Microsoft, como profesional activo; otorgado por Microsoft de Argentina y Uruguay
- 2008 – Premio Microsoft “Account Manager del Año en Argentina”, premio otorgado por Microsoft de Argentina, y obtenido entre todos los Account Managers de los Partners Microsoft del país.
- 2007 – Reconocimiento por cierre del primer contrato de licenciamiento corporativo Microsoft para un Poder Judicial en Argentina.
- 2007 - Premio y reconocimiento al liderazgo del negocio de un deal Microsoft, con 300% de crecimiento en 4 meses (con técnica de UP Selling y Cross Selling).
- 2006 - Premio al segundo mejor vendedor Microsoft OEM del país.

## OTROS ESTUDIOS Y CERTIFICACIONES

---

- Microsoft MCS (Microsoft Certified Specialist)
- Microsoft MCTS (Microsoft Certified Technology Specialist)
- Microsoft MCP (Microsoft Certified Professional)
- Microsoft Certified AZURE Fundamentals
- Microsoft SAM Consultant
- Microsoft Optimization Model Consultant (Modelo de Optimización de infraestructura)
- Microsoft Certified Operations LAR/ESA (Certificación en Operaciones Microsoft LAR y ESA)
- Microsoft Certified Contract Requirements and Compliance
- HP ASP (Accredited Sales Professional); HP Enterprise Solutions
- HP ASP (Accredited Sales Professional); HP ProLiant Solutions
- HP ASC (Accredited Sales Consultant); HP ProLiant Enterprise Solutions (Servidores ProLiant, dispositivos de Backup, dispositivos de almacenamiento MSA)
- Computer Associates Certified Sales Specialist; consultor commercial en soluciones de Backup y Seguridad de CA
- Citrix CCSP (Citrix Certified Sales Professional)
- CISCO Sales Certified Professional
- Microsoft Solution Selling. Estrategia de Ventas Consultivas
- VEEAM Sales Professional
- VEEAM Technical Sales Professional
- GOOGLE Cloud Sales Credential
- GOOGLE Workspace Sales Credential
- ADOBE White Glove certified Level5 Creative Cloud (implementación y administración).
- ADOBE White Glove certified Level5 Document Cloud (implementación y administración).
- VMWARE VOP-SE (subscriptions expert).
- VMWARE VTSP-SV (tech server virtualization).
- VMWARE VSP-SV (server virtualization).
- ADOBE Acrobat Sign sales play enablement
- ADOBE Adobe Acrobat sales play enablement
- ADOBE Creative Cloud and Stock sales play enablement
- Red Hat Sales Specialist - Hybrid Cloud Infrastructure
- Red Hat Sales Specialist - Red Hat Enterprise Linux
- Red Hat Sales Specialist - IT Automation and Management
- Red Hat Sales Specialist - Red Hat Ansible Automation Platform
- Red Hat Sales Specialist - Red Hat OpenShift
- Red Hat Sales Specialist - Red Hat OpenShift II
- Red Hat Sales Specialist - Red Hat OpenShift III
- Red Hat Sales Specialist - Azure Red Hat OpenShift

## RESUMEN DE TRAYECTORIA

---

- Docente de la materia Gestion Gerencial, en 5º Año de la Carrera Ingeniería en Sistemas en la Universidad Tecnológica Nacional (18 años de antigüedad en el puesto)
- Veinte años de experiencia en el mercado de tecnología SI/TI, en la posición de venta consultiva, ciberseguridad y asesoramiento tecnológico.
- Seis años y medio de experiencia en la posición de dirección de estrategia y negocios en el mercado de tecnología.
- Cinco años de experiencia en actividades de relacionamiento, en la posición de relaciones públicas.
- Experiencia en la dirección de grupos de trabajo, motivación y liderazgo.
- Eficiencia en la gestión de múltiples iniciativas simultáneas; incluyendo la capacidad para trabajar bajo presión y cumplir con plazos ajustados metas y objetivos.
- Clasificado dentro de los mejores trabajadores (top performers), en las empresas que he trabajado.
- Análisis de distintos mercados y contextos, para generar soluciones tecnológicas acordes y congruentes con sus necesidades y comportamientos.
- Experiencia en actividades de generación de demanda, preventa y liderazgo de proyectos tecnológicos.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

### TRAYECTORIA LABORAL

**(2014 – actualidad) – Softline International (ahora rebrandeada como Noventiq):** Maipú 939, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, C1006 - T +54 11 53657107| E-mail: [cesar.possamai@noventiq.com](mailto:cesar.possamai@noventiq.com)

- **Extracto:** Noventiq es un proveedor global de soluciones y servicios de transformación digital y ciberseguridad, con sede en Londres. La compañía permite, facilita y acelera las transformaciones digitales para los negocios de sus clientes, con excelencia en servicios profesionales y soluciones de alto valor agregado.

Noventiq tiene oficinas en 60 países y 95 ciudades en todo el mundo, con más de 25 años de historia distinguida.

En octubre de 2021, la empresa cotizó en la bolsa de Londres. El crecimiento de Noventiq se sustenta en su estrategia tridimensional de expansión geográfica, de portafolio de productos, servicios y de canales de venta.

La estrategia está respaldada por el enfoque activo de Noventiq respecto a las fusiones y adquisiciones, lo que permite a la empresa aprovechar la consolidación en curso en el sector.

Nuestros valores y la orientación hacia el cliente son los principios que nos guían en la excelencia de nuestro trabajo y nos ayudan a establecer relaciones con las principales marcas, socios, clientes y colegas, en un mercado cada vez más complejo

- **Posición actual:**
  - Manager de Unidad de Negocios Regional, a nivel Latinoamérica. (Mexico, Costa Rica, Peru, Colombia, Chile, Argentina, Paraguay y Uruguay)
- **Función:**
  - Gestión y desarrollo de negocios regionales en soluciones Veeam, VMware, Adobe, REDHAT, Acronis y Kaspersky.
  - Desarrollo de soluciones de seguridad ofensiva, para brindar a los clientes asesorías consultivas sobre ciberseguridad
  - Responsable de la elaboración, gestión de recursos y concreción del plan estratégico de negocios año a año.
  - Reclutamiento y coordinación de trabajo conjunto con Socios de Negocios de Softline, en el desarrollo y ejecución de proyectos tecnológicos de punta a punta.
  - Responsable de actividades de generación de demanda y relacionamiento empresario.
  - Gestión y asesoramiento en rediseño de procesos de negocios, herramientas estratégicas y arquitectura de TI de punta a punta. Contemplando políticas y normativas de seguridad, modelos y esquemas de licenciamiento, administración de activos de software y hardware y consultoría en software, hardware y comunicaciones.
  - Formación y acompañamiento de los equipos comerciales de los países.
  - Integración y estrategia de negocios, desarrollo de marca, campañas de mercado, posicionamiento de soluciones y planes de acción.

- **Posición anterior:**
    - Territory Manager – Interior Argentina.
  - **Función:**
    - Gestión y desarrollo de negocios para Córdoba, NEA, NOA, Cuyo y Sur del país.
    - Responsable de la elaboración, gestión de recursos y concreción del plan estratégico de negocios año a año.
    - Reclutamiento y coordinación de trabajo conjunto con Socios de Negocios de Softline, en el desarrollo y ejecución de proyectos tecnológicos de punta a punta.
    - Responsable de actividades de generación de demanda y relacionamiento empresario.
    - Gestión y asesoramiento en rediseño de procesos de negocios, herramientas estratégicas y arquitectura de TI de punta a punta. Contemplando políticas y normativas de seguridad, modelos y esquemas de licenciamiento, administración de activos de software y hardware y consultoría en software, hardware y comunicaciones.
    - Asesor de consultoría SAM y IO, para optimización de infraestructura.
    - Coordinador de equipo de Interior y de Partner de Soluciones.
2. **(2010 – 2014) – SoftwareONE:** Ing Butty 240 Piso 4, Buenos Aires, Argentina. Tel: +5411 4590 2321 - E-mail: [cesar.possamai@softwareone.com](mailto:cesar.possamai@softwareone.com)
- **Extracto:** SoftwareONE es una compañía multinacional, especializada en licenciamiento de productos y aplicaciones. SoftwareONE posee presencia en mas de 25 países. Asesora a sus clientes para que sus inversiones en tecnología y software sean eficientes y, a la vez, posee un programa de Partners especializados, quienes llevan adelante las implementaciones y proyectos de IT. ([www.softwareone.com](http://www.softwareone.com))
  - **Posición:** Business Development Manager.
  - **Función:**
    - Gestión y desarrollo de negocios para Córdoba e interior del país. Responsable de elaboración y concreción del plan estratégico de negocios.
    - Reclutamiento, formación y coordinación de VARS (especialistas en soluciones). Quienes llevan adelante los proyectos y servicios en los que se especializan; colaborando con los negocios de Licenciamiento de Software ONE.
    - Trabajo conjunto con VARS para el desarrollo de negocios.
    - Responsable de actividades de generación de demanda y relacionamiento empresario.
    - Gestión y asesoramiento en modelos y esquemas de licenciamiento y administración de activos de software y hardware.
    - Asesor de consultoría SAM y IO
3. **(2004 – actualidad) - UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL:** Maestro Lopez esq. Cruz Roja – Córdoba, Tels: 0351- 4684006/4684215, **Legajo Docente:** 44344
- **Extracto:** La Universidad Tecnológica Nacional / Facultad Regional Córdoba Argentina, es una de las universidades mas importantes del país en cuanto a la formación de ingenieros de distintas especialidades. URL <http://www.frc.utn.edu.ar/>
  - **Posición:** Jefe de trabajos prácticos –Departamento de Sistemas

- **Certificación del puesto, según resolución universitaria 702/06:**  
Concurso docente rendido y aprobado ante tribunal el **10/2006**.
  - **Actualización y certificación del cargo,** conforme a ordenanza 1182 de la UTN; Cordoba 22/12/2010
  - **Función:** Dictado de la materia Administración Gerencial (teórico y práctico), en el 5º año de la carrera Ingeniería en Sistemas de Información.
3. **(2008 – 2010) – RAONA Argentina SRL:** Complejo Capitalinas - Humberto 1º 630 Edificio Humberto1º –2º piso– Of. H24 X5000FAM Córdoba, Argentina- Tel: 351 5543798 - Córdoba, Argentina / Av. Universitaria s/n – Piso 2º - Oficina 16 - Ciudad de La Punta - San Luis, Argentina. E-mail: [cesar.possamai@raona.com](mailto:cesar.possamai@raona.com)
- **Extracto:** Raona es una consultora de software que comprende un avanzado equipo de ingenieros especialistas, consultores y empresarios provenientes de diversas consultoras de tecnología y empresas multinacionales. Posee centros de operaciones en Argentina, Barcelona, Madrid e Inglaterra. URL [www.raona.com](http://www.raona.com)
  - **Posición:** Director de proyectos, estrategias y negocios.
  - **Función:**
    - Director de negocios para la sucursal de Raona en Argentina, con sede en Córdoba y San Luis.
    - Responsable de elaboración y concreción del plan estrategico de negocios.
    - Responsable del análisis financiero, de recursos humanos y análisis estratégico por sector empresario, alineados al plan de negocios.
    - Gestión de grupos de trabajo en pos del logro de los objetivos empresariales, grupales e individuales.
    - Responsable de actividades de generación de demanda y relacionamiento empresario.
    - Gestión y asesoramiento de proyectos IT de punta a punta
4. **(2009 – 2010) – Kinetic Delivering Value:** Montevideo, 968 Bº Alberdi Norte - Tel: +54 351 4252066 - Córdoba, Argentina.
- **Extracto:** Kinetic ([www.kinetic-corp.com](http://www.kinetic-corp.com)), es una empresa líder en servicios profesionales de Consultoría y Formación de alto valor agregado en:
    - Gestión de Proyectos: PMI | OPM3
    - Calidad y Procesos: ISO 9001 | CMMI | ISO 20000 ITIL | Lean Six Sigma | COBIT
    - Ingeniería de Software: Gestión de Requerimientos | Testing de Software | Modelado de Negocio | UML
    - Innovación: Intrapreneurship | Innovación Estratégica | TRIZ | Blue Ocean Strategy
  - **Posición:** Asesor Comercial Externo (Staff).
  - **Función:** Asesoramiento y colaboración en la elaboración y desarrollo de la estrategia comercial de la compañía. Asesoramiento en la implantación de una metodología comercial, interrelación del area comercial con las demas áreas de la empresa y la implementación de un sistema CRM

5. **(2003 – 2008) - CEDI Consulting SRL:** Av. General Paz 323 – 1º piso – Córdoba,  
Tels: 0351- 5709888/5709887/4253289/4222234 int. 205, E-mail: [cpossamai@cedi.com.ar](mailto:cpossamai@cedi.com.ar)

- **Extracto:** CEDI Consulting es una consultora IT de Córdoba / Argentina, especializada en servicios de consultoría en infraestructura de hardware y software. Asimismo se dedica al asesoramiento y venta de licenciamiento corporativo y hardware de distintos vendedores de tecnología y sistemas de información.
- **Posición:**
  - Administrador de Cuentas Senior
  - Agente Capacitador de Resellers – Agencia Microsoft Córdoba
- **Función:**
  - Elaboración de planes de cuenta y de estrategias para maximizar el crecimiento de los ingresos en la compañía. Gestión de todo el proceso de negociación, prospección y venta de productos, soporte y servicios de consultoría IT. ○ Responsable de actividades de venta y preventa consultiva de productos y servicios Microsoft, CA, EMC, HP, Citrix y APC; para la concreción de negocios rentables, en mi territorio de 20 cuentas asignadas.
  - Desde Julio del 2006 a Julio de 2008, capacitador de Resellers Microsoft, en esquemas de licenciamiento y nuevas tecnologías; para la Agencia Microsoft Córdoba.

#### **ALGUNAS PONENCIAS RELEVANTES (de los últimos años)**

---

##### **Webinar On Demand junto a IDC para LATAM 2023**

[https://www.linkedin.com/posts/diegoanesini\\_en-idc-latin-america-sabemos-que-la-ciberseguridad-activity-7083051830015856640-4joG?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_android](https://www.linkedin.com/posts/diegoanesini_en-idc-latin-america-sabemos-que-la-ciberseguridad-activity-7083051830015856640-4joG?utm_source=share&utm_medium=member_android)

##### **Spotify, podcast hacia la transformación digital 2022 (ciberseguridad):**

<https://open.spotify.com/episode/670Ox0WQRoxI2oBap5X1fU?si=7b5d6bfc256546f6>

<https://open.spotify.com/episode/1SIATDEmDcljhoMjSA0WZG?si=05a630bc53ab422b>

##### **Evento Pyme (transformación digital y ciberseguridad en la Rural BSAS 2023 para mas de 300 empresarios PYME)**

Nota Presentación Noventiq / Speaker: <https://www.youtube.com/watch?v=YGWGzf0JIME>

Panel de especialistas Herramientas digitales para PYMEs:  
<https://www.youtube.com/watch?v=3i2BHL9H200&t=3s>

##### **Nota en el diario EL Comercio de Peru en ciberseguridad 2022**

##### **Nota en el diario La Voz del Interior en Argentina 2020**

Ciberataques: una preocupación diaria para las empresas: <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/go-app-del-transporte-seguira-inactiva-una-semana/>

##### **Nota en el programa radial TIPS 4.0, radio WOX 88.3 Rosario (Argentina)**

<https://youtu.be/biGitMFFCdU>  
<https://www.tipscuatropuntocero.com/Panelistas>

### **Nota BLOG Noventiq LATAM**

Predicciones y tendencias en ciberseguridad 2023: <https://noventiqlatinoamerica.com/nuestra-compania/blog/predicciones-y-tendencias-en-ciberseguridad-2023>

### **IDIOMAS EXTRANJEROS**

---

Inglés – Nivel Medio

### **OTROS CONOCIMIENTOS/SKILLS**

---

- Management y Negociación
- Business Intelligence
- Seguridad Informática