

## **CURRICULUM VITAE ING. CÉSAR POSSAMAI**

---

[cpossamai@ciec.com.ar](mailto:cpossamai@ciec.com.ar)

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

### **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**

---

- 2013 – 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 1.300% 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 MCTS (Microsoft Certified Technology Specialist)**
- **Microsoft Enterprise Agreement Life Cycle Process – T-36 Curriculum**
- **Microsoft MCP (Microsoft Certified Professional)**; Senior LLORG (Licenciamiento para grandes organizaciones)- SAM (Administración de Activos de Software).
- **Microsoft SAM Consultant (Consultoría de Administración de Activos de Software)**
- **Microsoft Optimization Model Consultant (Modelo de Optimización de Infraestructura)** ; metodología en base a Microsoft MSF e ITIL.
- **Microsoft Certified Operations LAR/ESA (Certificación en Operaciones LAR y ESA)** ; certificación de administración de licenciamientos por volumen, contratos y operaciones Microsoft.
- **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 comercial en soluciones de Backup y Seguridad de CA.

- **Citrix CCSP (Citrix Certified Sales Professional)**; consultor comercial en soluciones de acceso Citrix.
- **Microsoft Solution Selling. Estrategia de Ventas Consultivas.**

## RESUMEN DE TRAYECTORIA

---

- Cinco años de experiencia en actividades de relacionamiento, en la posición de relaciones públicas.
- Quince años de experiencia en el mercado de tecnología SI/TI, en la posición de venta consultiva y asesoramiento tecnológico.
- Cuatro años y medio de experiencia en la posición de dirección de estrategia y negocios en el mercado de tecnología.
- 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.

## ESPECIALIDADES

---

Dirección de estrategia y negocios en el mercado IT - Consultor Senior IT - Asesoramiento y venta de soluciones de tecnología - Generación de demanda, negociación y cierre de proyectos tecnológicos - Análisis de mercados por sector y planificación de venta consultiva (utilizando up selling y crossselling) de productos tecnológicos.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

### TRABAJOS ACTUALES

1. **(2014 – A la fecha) –Softline International:** Carlos Pellegrini 1043, Piso 3 (C1009ABU), Ciudad de Buenos Aires – Argentina. Tel: +54 (11) 4321 3650 - E-mail: cesar.possamai@softlinegroup.com
  - **Extracto:** Softline International, empresa Rusa líder a nivel mundial en Soluciones de Software y Servicios de TI, acordes a las necesidades de todo tipo de empresas. Softline brinda soluciones "end-to-end", a través de sus equipos de Asesoramiento Técnico, Comercial y Servicios de Consultoría y Soporte. Sobre estos pilares garantiza a sus clientes la correcta elección, la mejor forma de adquisición, la puesta en funcionamiento y el mantenimiento de la tecnología más adecuada a las necesidades puntuales de su negocio; usando las mejores prácticas como SAM (Software Asset Management), ISO 19770-1, etc, tanto on Premise (en las oficinas propias del cliente) como en la Nube (Cloud Computing).. (<http://www.softlinegroup.com.ar/>)
  - **Posición:**
    - Business Development Manager.
  - **Función:**
    - Gestión y desarrollo de negocios para Córdoba e interior del país.
    - Responsable de la elaboración y concreción del plan estratégico de negocios.
    - Reclutamiento y coordinación de Socios de Negocios de Softline, en el desarrollo y ejecución conjuntos, de proyectos tecnológicos de cara al cliente.
    - Responsable de actividades de generación de demanda y relacionamiento empresario.

- Gestión y asesoramiento en modelos y esquemas de licenciamiento, administración de activos de software y hardware y en arquitectura de hardware y comunicaciones.
  - Asesor de consultoría SAM y IO
2. **(2004 – A la fecha) -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 más 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; Córdoba 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.

#### **TRABAJOS ANTERIORES**

3. **(2010 – 2014) –SoftwareONE:** IngButty 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 más 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 empresarial.
    - Gestión y asesoramiento en modelos y esquemas de licenciamiento y administración de activos de software y hardware.
    - Asesor de consultoría SAM y IO
4. **(2008 – 2010) –RAONA Argentina SRL:** Complejo Capitalinas - Humberto 1º 630 Edificio Humberto1º –2º piso– Of. H24X5000FAM 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 estratégico 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
5. **(2009 – 2010) –KineticDeliveringValue:** Montevideo, 968B° 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 OceanStrategy
  - **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
6. **(2003 – 2008) -CEDIConsulting SRL:** Av. General Paz 323 – 1° 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 Cordoba / 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 vendors 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 consultoria 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.

- **Principales Logros:**
  - 2006- Caso de éxito publicado por ComputerAssociates, en las empresasPritty SA y ApexAmerica; con la implementación de la suite de seguridad E-trust de ComputerAssociates. Gestión de punta a punta, en el proceso de venta e implementación de la solución.
  - 2007 – Caso de éxito publicado por Microsoft, en la empresa NOANET (Tucumán), con la implementación de Microsoft Exchange Server 2007 (migración competitiva desde Novell).Gestión de punta a punta, en el proceso de venta e implementación de la solución.
  - 2007 – Caso de éxito publicado por Microsoft, en la empresa Aguas Cordobesas, con la implementación de Microsoft Forefront (migración competitiva desde Symantec). Gestión de punta a punta, en el proceso de venta e implementación de la solución.
  - 2007- Consultor externoelegido, para el armado de pliego de especificaciones sobre Proyecto de Firma Digital en el SUAC (Sistema Unico de Atención Ciudadana) del Gobierno de la Provincia de Córdoba, sobre Windows 2003 Server R2.Diseño y armado del proyecto de firma digital; dimensionamiento de costos, actividades y carga horaria. Proyecto subvencionado por el BID (Banco Interamericano de Desarrollo)
  - Crecimiento y penetración anual sostenidode un 30%/40%, en ventas de licencias y servicios.
  - Priorizar esquemas de venta de contratos corporativos de licencias y servicios a largo plazo, sobre los modelos transaccionales; en pos del desarrollo de clientes y no sólo de una venta ocasional.
  - Capacitar a resellers, en esquemas de licenciamiento Microsoft, venta competitiva y características de producto, desde Julio de 2006; logrando aportar al esquema un crecimiento en ventas de un 47% desde Córdoba y el interior del país.
  - Gestión, cierre y administración de 11 contratos corporativos de licenciamiento Enterprise Ageement de Microsoft (contratos de licencias y servicios Microsoft)
  - Responsable del desarrollo de negocios en Tucuman, lo cual representó nuevos clientes y un incremento del 45% en la facturación en los años 2006 y 2007.

## **CURSOS Y SEMINARIOS DICTADOS**

---

- 1. Año 2004**
  - a. Seminario Backup y Restore Computer Associates – Hotel Garden Park – Tucuman
  - b. Seminario solucion de seguridad ComputerAssociates SCM – CEDI Consulting SRL
  - c. Seminario Licenciamiento Microsoft – Licencias Online – Hotel AmerianCordoba
- 2. Año 2005**
  - a. Seminario Microsoft OFFICE 2003 – Microsoft Cordoba
  - b. Seminario Windows Server 2003 – CEDI Consulting
  - c. Seminario Business Intelligense – Universidad Catolica deCordoba
  - d. Seminario Microsoft OEM para integradores – CEDI Consulting
  - e. Seminario Microsoft BI, SQL Server 2005 (ETL, Warehouse OLAP, algoritmos de Minería de datos) – Microsoft Cordoba
- 3. Año 2006**
  - a. Seminario taller Licenciamiento Microsoft – Para Resellers Microsoft – CEDI Consulting
  - b. Seminario Windows Vista y productividad de escritorio – CEDI Consulting
  - c. Seminario Contratos de Licenciamiento Microsoft (Enterprise Agreement y SelectAgreement)- Para Resellers Microsoft – CEDI Consulting
  - d. Seminario de Seguridad Informatica – ComputerAssociates y Microsoft – CEDI Consulting
  - e. Seminario de Data Warehouse – Metodologia de Bill Inmon - Corporate Information Factory – CEDI Consulting
  - f. Seminario Servidores HP – LineaProliant DL y ML – Hotel King David
  - g. Seminario Intel – Nuevos Procesadores Xeon y Centrino – CEDI Consulting
- 4. Año 2007**
  - a. Seminario Microsoft System Center –CEDI Consulting
  - b. Seminario SQL y BI – CEDI Consulting

- c. Seminario de nuevos esquemas de licenciamiento corporativos de Microsoft, Select Plus, Open Value - Resellers Microsoft – CEDI Consulting
  - d. Seminario de soluciones de acceso Citrix – CEDI Consulting
  - e. Seminario de monitoreo y management Microsoft – Hotel Garden Park – Tucuman
  - f. Seminario de Soluciones de seguridad Microsoft Forefront – CEDI Consulting
  - g. Seminario de soluciones de alta disponibilidad ComputerAssociates y Microsoft – Hotel Amerian – Cordoba
- 5. Año 2008**
- a. Seminario de Soluciones SAN, DAS y NAS de HP – Hotel Sheraton Cordoba
  - b. Seminario de Modelo de Optimizacion de Infraestructura – Hotel King David – Cordoba
  - c. Seminario de Unified Communications de Microsoft - Hotel King David – Cordoba
  - d. Seminario de Exchange 2007 y OCS – CEDI Consulting
  - e. Seminario de Software Asset Management – CEDI Consulting
  - f. Seminario Licenciamiento y Ley de Software – CEDI Consulting
  - g. Seminario de System Center Suite – Microsoft Buenos Aires
  - h. Seminariolanzamiento SQL Server 2008 – Hotel King David Cordoba
- 6. Año 2009**
- a. Seminario Silverlight – Evento de Arquitectos Microsoft – Microsoft Buenos Aires
  - b. Seminario Modelo de Optimizacion de Infraestructura y control de Hardware y Software – Parque Informatico de la Punta – San Luis
  - c. Seminario de Microsoft Sharepoint Server 2007 - Parque Informatico de la Punta – San Luis
  - d. Charla Microsoft Sharepoint Server 2007 –AvancesSharepoint 2010 – Microsoft Innovation Summit Buenos Aires - Hilton Buenos Aires
  - e. Seminario de ambientes colaborativos Microsoft para el sector gobierno – Universidad Empresarial Siglo XXI – Cordoba
  - f. Seminario Nuevas tecnologías y productividad empresarial – Academia Santo Domingo – Cordoba
- 7. Año 20012 - 2013**
- a. Estrategia de Conversion Organización Vs. Tecnologia – Microsoft BSAS
  - b. Mentoring y Couching en estrategia de negocios y mercado, dictado a las nuevas incorporaciones a la empresa.

#### **IDIOMAS EXTRANJEROS**

---

Inglés – Nivel Medio

#### **OTROS CONOCIMIENTOS/SKILLS**

---

- Management y Negociación
- Business Intelligence
- Seguridad Informática