



## Jonathan Camiruaga

### Gerente Senior

### Desarrollo de Negocio

Telefonica Global Solutions  
Cd.México, México  
Mobile: +52 (1) 55 5104 7230  
jonathan.camiruaga@gmail.com

## Educación

- Master of Business Administration
- Universidad Politécnica de Madrid
- Ingeniería en Sistemas
- UAEM

## Experiencia

- Global Account Manager <TGS>
- Senior Account Manager <Alestra>
- Productivity Manager <Alestra>
- Productivity Specialist <TELETECH>

## Certificaciones

- CSE
- Cisco Sales Expert
- Gestión de Sistemas de Información
- Liderazgo y gestión

## Idiomas

Español – Nativo  
Inglés – Medio / Avanzado

## Resumen Ejecutivo

Gerente Senior con 20 años de experiencia en el mercado de las Telecomunicaciones, tengo sólidas habilidades analíticas y la capacidad de negociar acuerdos comerciales complejos y a largo plazo, la capacidad de construir y mantener relaciones comerciales sólidas con los clientes, con un alto grado de propiedad y de experiencia en colaboración, así como trabajando con equipos locales, y globales. Soy detallista y estoy enfocado en cumplir objetivos considerando la rentabilidad del negocio.

Como gerente de Productividad, he diseñado e implementado el plan de productividad para el equipo de ventas, apoyado en la creación de un Score Card, alineado a las métricas de ventas de la empresa, con la responsabilidad de generar reportes ejecutivos para la toma de decisiones.

He sido responsable del pago correcto y oportuno de la remuneración variable.

## Experiencia Laboral

Entre las principales actividades a mi cargo, se enumeran las siguientes:

- Manejo de cuentas clave globales, para asegurar y mantener relaciones de largo plazo entre cliente y proveedor de manera efectiva, desarrollando nuevas soluciones a través de la consultoría.
- Gestión de proyectos en colaboración con el equipo local, para la atención y resolución de incidencias de clientes, dirigiendo la situación para que no se produzcan rupturas en las relaciones con clientes y empresa.
- Análisis de Contribución de Unidad de Negocio para asegurar el margen de cada uno de los proyectos.
- Revisión periódica con el cliente para buscar mejoras en el proceso de cierre de oportunidades.
- Diseño y Gestión de Productividad de la Fuerza de Ventas a través de Score Card.
- Diseñar e implementar actividades y/o acciones de acuerdo a los niveles de desempeño obtenidos por la Fuerza de Ventas a través de la generación de reportes para la toma de decisiones a nivel Dirección.

## Clientes Relevantes

- América Movil
- Movistar Mexico
- Altan
- Alestra / Axtel
- Total Play
- Televisa Telecom
- Concepto Movil
- C3ntro Telecom
- Marcatel
- Megacable
- British Telecom
- TATA Communications
- TWILIO
- TEDEXIS
- China Telecom
- Expereo
- Transtelco
- AT&T Mexico
- Telintel
- CELLVOZ

## Conocimientos

- C - Level
- Strategy and Business Development
- Relationships managment
- Lead Team
- CRM – SIEBEL / Salesforce
- Servicios:
  - Conectividad
  - Cybersecurity
  - SMS
  - Voice



**Jonathan Camiruaga**  
Gerente Senior  
Desarrollo de Negocio

Telefonica Global Solutions  
Cd.México, México  
Mobile: +52 (1) 55 5104 7230  
jonathan.camiruaga@gmail.com

### Educación

- Master of Business Administration
- Universidad Politécnica de Madrid
- Ingeniería en Sistemas
- UAEM

### Experiencia

- Global Account Manager <TGS>
- Senior Account Manager <Alestra>
- Productivity Manager <Alestra>
- Productivity Specialist <TELETECH>

### Certificaciones

- CSE
- Cisco Sales Expert
- Gestión de Sistemas de Información
- Liderazgo y gestión

### Idiomas

Español – Nativo  
Ingles – Medio / Avanzado

## Experiencia Profesional

### Telefonica Global Solutions Global Account Manager Agosto 2017 – Marzo 2023

- Desarrollar iniciativas estratégicas de venta de productos y servicios de TELEFONICA para maximizar la rentabilidad y aumentar la participación de mercado dentro de la base de cuentas en las áreas geográficas designadas (LATAM, USA, España)
- Garantiza la alineación del equipo de ventas, para ejecutar la comercialización local e internacional del portafolio de servicios de TGS.
- Ejecutar los planes de cuenta para los clientes objetivo, trabaja con los AM globales y su administración, incluidas también las ventas de socios para la alineación en el lanzamiento al mercado donde sea necesario.
- Apoyar la implementación de recursos de ventas dentro de los parámetros de TGS para lograr los objetivos financieros
- La implementación de cuotas para maximizar el logro de cuotas. Asegurando que el equipo de ventas cumpla con los objetivos.
- Transferencia de conocimiento principalmente a los AM y resto de la organización de Ventas.

### Servicios Alestra Account Manager Septiembre 2010 – Agosto 2017

- Atención y Administración de las cuentas Top del Segmento Operadores (NEXTEL, BT GLOBAL, Telefónica, TATA Communication, IZZI Telecom, Metro NET, CHINA Telecom)
- Consultoría y Asesoría de soluciones de TI para las cuentas Top del Segmento Operadores.
- Análisis de precio considerando el BUC (Business Unit Contribution) para validar el margen de cada uno de los proyectos.
- Revisión periódica con cliente para buscar mejoras en el proceso de cierre de oportunidades (Tiempos de entrega, validación de pre-venta y post-venta, precios, etc...)
- Cumplir los objetivos de Adquisición y Retención del Segmento con la detección de necesidades y la solución mediante el Portafolios de Servicios de Alestra a las cuenta Top del Segmento Operadores.

### Servicios Alestra. Gerente de Productividad Abril 2005 – Septiembre 2010

- Calculo, evaluar, administrar y comunicar la Productividad de cada uno de los integrantes de la Fuerza de Ventas (Score Card)
- Diseñar e implementar actividades y/o acciones de acuerdo los niveles de desempeño obtenidos por la Fuerza de Ventas.
- Creación de reportes para la toma de decisiones a nivel Dirección.
- Elaborar y distribuir reportes de Productividad a la Línea Gerencial
- Calculo de Compensación Variable para los Directores de Venta.
- Asegurar la adecuada distribución de las cuotas definidas para cada área de acuerdo a los lineamientos establecidos por Dirección Genera.



**Jonathan Camiruaga**  
Gerente Senior  
Desarrollo de Negocio

Telefonica Global Solutions  
Cd.México, México  
Mobile: +52 (1) 55 5104 7230  
jonathan.camiruaga@gmail.com

### Educación

- Master of Business Administration
- Universidad Politécnica de Madrid
- Ingeniería en Sistemas
- UAEM

### Experiencia

- Global Account Manager <TGS>
- Senior Account Manager <Alestra>
- Productivity Manager <Alestra>
- Productivity Specialist <TELETECH>

### Certificaciones

- CSE
- Cisco Sales Expert
- Gestión de Sistemas de Información
- Liderazgo y gestión

### Idiomas

Español – Nativo  
Inglés – Medio / Avanzado

## Experiencia Profesional

### TELETECH México Analista de Work Force

**Noviembre 2004 – Abril 2005**

- Estudio del comportamiento de llamadas Inbound de diferentes proyectos para la generación de reportes de tiempos y asistencia.
- Creación de Schedule para diferentes proyectos por medio del E-Work-Force
- Generación de reportes para el cumplimiento de Objetivo por medio de históricos

### TELETECH México Analista de Real Time

**Enero 2003 – Noviembre 2004**

- Monitoreo en tiempo real del comportamiento de la operación por medio del CMS AVAYA
- Análisis en tiempo real del cumplimiento de objetivos para diferentes Proyectos (Aeromexico, Embajada, Sardinero, etc..)
- Generación de reportes en tiempo real (Half hours) para una rápida y oportuna toma de decisiones. Retroalimentación a nivel gerencial del comportamiento de la operación cada 30 min.
- Creación y generación de reportes por medio de Queries para la administración de la operación
- Generación de horas para el pago nominal de los ejecutivos por medio del CMS AVAYA

### TELETECH México Analista de Validación y Audio

**Diciembre 2002 - Enero 2003**

- Análisis de las ventas realizadas para su validación y aprobación de conversión de Larga distancia
- Generación de reportes de productividad
- Creación de Lotes de llamadas para el análisis de calidad
- Administración del activo de audio

### TELETECH México Ejecutivo de Venta

**Mayo 2002 – Diciembre 2002**

- Ejecutivo de Cuenta para la conversión de Larga distancia a la compañía Alestra AT&T
- Apoyo al supervisor para la productividad del equipo
- Administración de la Base de Datos para creación de clientes en potencia