

Carlos Castillo Anaya

Ejecutivo orientado a productividad, resultados financieros y resultado general del negocio, con 13 Años de experiencia en administración de equipos de ventas consultivas, integración de soluciones y ventas de volumen del sector tecnología de información, comunicaciones y sistemas de información (capaz también de liderar y ejecutar la venta) con bases técnicas, comerciales y de negocio.

Su principal contribución al negocio deriva de su capacidad de abstracción de modelos de negocio y mejora de procesos basada en tecnologías de información, Experiencia en Dirección comercial, Estrategias de Ventas de Territorio y atención a Cuentas Nombradas y canales de distribución;

Su forma de trabajo incluye Metodologías de Desarrollo de proyectos usando Administración de proyectos, Mejores prácticas basado en estándares de industria de TIC (como ITIL, Business Analysis, Cobit, PMI, SCRUM), mejores prácticas de negocio, de administración y de planeación estratégica.

Especialidades: Negociación, Dirección, conformación de equipos de alto desempeño, administración de ventas, Administración del Negocio, Administración de Unidad de Negocio, Planeación Estratégica, Administración de Proyectos, Formación en Ingeniería con certificaciones y reconocimiento en Tecnologías de Información y Comunicaciones, levantamiento de requerimientos basado en procesos.

Analista de Sistemas de Información en Gobierno del Estado de Nayarit