



Guillermo Grotz

△ Zaragoza 125, Piso 1, Departamento 3. 08006. (△ Barcelona, España)

~ <https://www.linkedin.com/in/guillermogrotz/>

✉ guillermo@grotz.es

☎ +34 711 75 93 09

📅 02/01/1980

Conocimientos

Office 365

Windows 11 Enterprise

EMS Enterprise Mobile and Security

Azure Active Directory

Exchange Online

SharePoint Online

Power Platform

Adobe Photoshop

Adobe Premiere

OBS Studio

Google Workspace

AWS

Idiomas

Castellano

Inglés

Resumen Profesional

Líder de Negocio y Ventas Cloud con más de 20 años impulsando adopción y crecimiento de ingresos en ecosistemas de Partners y Distribuidores. Trayectoria comercial comprobada de cara al Cliente y habilitación de Alianzas, entregando soluciones en Google Cloud, Amazon Web Services y Microsoft Azure a Clientes MidMarket y Enterprise. Fuerte orientación a venta consultiva y ejecución go-to-market, con base en modernización, seguridad y productividad, respaldado por Certificaciones técnico/comerciales activas.

Experiencia Laboral

ACKSTORM – Cloud Sales Manager

~ www.ackstorm.com (△ Barcelona, España)



📅 abril 2024 – presente

- Responsable de las ventas Cloud para Clientes MidMarket, entregando soluciones de Google Cloud y AWS bajo un modelo de Partner/MSP.
- Actúo como asesor de confianza para adopción de Cloud, modernización y seguridad, alineando objetivos de negocio con arquitecturas escalables.
- Lidero ciclos de venta end-to-end, coordinando equipos de Preventa, Delivery y Managed Services (CMS).
- Desarrollo cuentas existentes mediante cross-sell y upsell de servicios Cloud y profesionales, incluyendo capacidades avanzadas de FinOps.

TD SYNnex – Cloud Business Development Manager

~ www.tdsynnex.com (△ Barcelona, España)



📅 abril 2022 – marzo 2024

- Impulsé el crecimiento del negocio MultiCloud habilitando a Partners para escalar sus prácticas en Microsoft, AWS y Google Cloud.
- Acompañé a Partners en PreVenta de Servicios Cloud, migraciones y estrategias de adopción CloudNative.
- Traduje programas de HyperScalers en iniciativas go-to-market y oportunidades de ingresos para Partners.
- Actué como interfaz estratégica entre Vendors y Partners en España y EMEA.

SOFTTEK – Microsoft Solutions Architect

~ www.softtek.com (△ Buenos Aires, Argentina)



📅 marzo 2020 – marzo 2022

- Formé parte de una práctica de productividad y seguridad enfocada en mejorar continuamente la Experiencia del Cliente (CX).
- Trabajé con Clientes para identificar requisitos de negocio y definir el enfoque y las soluciones.
- Elaboré de forma recurrente documentación y diseños funcionales para Modern Workplace.

ACCIONA IT – Business Development Manager

~ www.accionait.com (△ Buenos Aires, Argentina)



📅 abril 2012 – febrero 2020

- Apoyé y contribuí al crecimiento del equipo de customer advisory aportando insights sobre servicios enterprise a otros empleados.
- Generé oportunidades y desarrollé relaciones comerciales mediante interacciones telefónicas y reuniones presenciales.
- Colaboré con equipos internos y Partners para expandir el negocio y generar ingresos adicionales, utilizando múltiples indicadores de rendimiento para medir resultados.

SOFTWAREONE – Business Development Manager

↗ www.softwareone.com (△ Madrid, España)



📅 *abril 2011 – marzo 2012*

- Participé en el desarrollo de un negocio global de licenciamiento de software corporativo, atendiendo a más de 20 compañías estratégicas a nivel mundial y extendiéndolo posteriormente a sus filiales.
- Realicé visitas regulares a Clientes en América Latina y el Caribe.
- Establecí las bases del proyecto de Partnership con Integradores de Servicios (VAR Assist program).

DELL COMPUTERS – Microsoft Product Manager

↗ www.dell.com (△ Buenos Aires, Argentina)



📅 *mayo 2010 – abril 2011*

- Integré software en propuestas integrales junto con hardware y servicios, con un fuerte enfoque en virtualización, Cloud computing y staffing.
- Fui el punto de contacto principal con vendors estratégicos clave en Argentina.
- Obtuve certificaciones profesionales de licenciamiento (MCP) y posteriormente brindé capacitación a la fuerza de ventas, incluyendo evaluaciones periódicas.

MICROSOFT – Licensing Sales Specialist

↗ www.microsoft.com (△ Buenos Aires, Argentina)



📅 *noviembre 2005 – mayo 2010*

- Fui un impulsor clave en la obtención de contratos corporativos de gran escala en la región del Cono Sur (Argentina, Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay).
- Mantuve interacción diaria con canales de Partners estratégicos y decisores de negocio.
- Realicé presentaciones de licenciamiento en eventos de relacionamiento y sesiones de capacitación para el canal de distribución.

IPLAN NETWORKS – Account Manager

↗ www.iplan.com.ar (△ Buenos Aires, Argentina)



📅 *septiembre 2001 – octubre 2005*

- Impulsé la comercialización de paquetes integrales de servicios de telecomunicaciones, combinando telefonía urbana, interurbana e internacional sobre soluciones de banda ancha.
- Gestioné y di seguimiento a propuestas de servicios de valor agregado, incluyendo Antivirus + Antispam, Storage y BackUp, Fax Server, VPN, VoIP, Hosting y Housing.

Educación

UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA (UADE) Tecnicatura en Comercialización

↗ www.uade.edu.ar (△ Buenos Aires, Argentina)

📅 *marzo 2003 – diciembre 2010*

Certificaciones & Formación

- **MICROSOFT:** MS-900, AZ-900, AI-900, DP-900, SC-900, PL-900
- **GOOGLE:** Cloud Sales, Workspace Sales and Deployment Services
- **AWS:** Cloud Practitioner