



# Leopoldo Del Salto

Director Comercial - Country Manager

✉ ld\_29@outlook.com ☎ 09-84881628 📍 Urb. La Delfina, Ciudad Celeste Villa #13

## 👤 PERFIL PROFESIONAL

Gerente Senior con más de 20 años de experiencia liderando equipos comerciales y áreas de atención al cliente en empresas multinacionales del sector telecomunicaciones e integradores de tecnología como Claro Ecuador y Maint S.A. Ingeniero en Computación y MBA, con formación internacional en liderazgo y estrategia comercial. Especialista en desarrollo de negocios B2B, venta consultiva, planificación comercial, estructuración de equipos de alto rendimiento, y transformación de procesos comerciales. Reconocido por lograr crecimiento sostenido en rentabilidad, penetración de mercado y satisfacción del cliente, incluso en entornos altamente competitivos. Experiencia consolidada con clientes corporativos del sector Privado y Público TOP 10.000 del país y relaciones a nivel "C Level".

## 🎓 FORMACIÓN ACADÉMICA

1999 – 2000	<b>MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - MBA</b> Universidad Federico Santa María de Chile
1990 – 1995	<b>Ingeniero en Computación</b> Escuela Superior Politécnica del Litoral

## ★ DIPLOMADOS

2025 – actualidad	<b>Specialization in AI for Digital Business</b> INCAE Comprensión de la importancia de la transformación digital y el uso de la Inteligencia Artificial dentro de las organizaciones como condición para alcanzar nuevos niveles de competitividad y eficiencia en sus operaciones.
2021 – 2022	<b>Programa Internacional Desarrollo de Líderes que Transforman</b> Tecnológico de Monterrey
2006 – 2007	<b>Programa Avanzado en Dirección de Empresas (PADE)</b> IDE Business School
2002 – 2003	<b>Diplomado en Gestión en Comercio Electrónico</b> ESPAE Escuela de Negocios



## EXPERIENCIA PROFESIONAL

09/2018 – 07/2025

### Claro - América Móvil

Claro es una empresa de telecomunicaciones perteneciente al grupo mexicano **América Móvil**, factura más de **USD 1.000 millones anuales**, consolidándose como uno de los principales actores económicos del País.

#### Gerente Comercial Corporativo

**Ago.2019 - Jul. 2025**

- Diseñé e implementé el plan estratégico comercial, logrando un incremento sostenido de ingresos a través del desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Lideré un equipo de ventas para grandes cuentas TOP 10.000 del sector Privado y Público, logrando un aumento del 20% en ingresos.
- Consolidé relaciones estratégicas con cuentas clave y expandí nuevos nichos de mercado con nuevas soluciones de negocios de Analítica y Servicios de Nube.
- Lideré la adopción del uso de CRM Salesforce al equipo comercial.
- Actué como Director Comercial (E) en ausencia de los directores comerciales.

#### Gerente Servicio al Cliente Corporativo

**Sept.2018 - Ago. 2019**

- Diseñé e implementé el modelo integral de atención al cliente corporativo.
- Reduje el Time to Billing en un 20% mediante la coordinación de áreas técnicas y comerciales.
- Mejoré significativamente la experiencia del cliente con un modelo escalable y replicable.

07/1995 – 08/2018

### Maint S.A.

Maint es una empresa ecuatoriana especializada en soluciones tecnológicas, servicios de mantenimiento e integración de sistemas de **misión crítica**. Con más de **30 años de trayectoria** en el mercado Latinoamericano.

#### Gerente Comercial

**2005 - 2018**

- Alcancé un crecimiento sostenido en facturación y rentabilidad por más de 10 años en el Sector corporativo Privado y Gobierno.
- Introduje nuevas marcas al mercado y organicé la estructura comercial para mayor cobertura.
- Implementé CRM para la Fuerza Comercial, definí el proceso Comercial e implementé los KPIs que permitieron el correcto seguimiento del Negocio.

#### Business Manager

**2002 - 2005**

- Superé en más del 150% la cuota de ventas durante tres años consecutivos.
- Desarrollé estrategias para soluciones de misión crítica en Ecuador tanto en el sector privado como público.
- Negocié directamente con proveedores internacionales.
- Asistí a eventos internacionales por reconocimiento de ventas que organizaban marcas tecnológicas de clase mundial.

#### Account Manager

**2000 - 2002**

- Fortalecí la relación comercial a largo plazo con los clientes corporativos.
- Lideré proyectos tecnológicos desde su diseño hasta su ejecución.
- Definí estrategias para cierre de Negocios.
- Mantuve altos niveles de satisfacción del cliente.

#### Consultor / Ingeniero de Servicios

**1995 - 2000**

- Fortalecí relaciones comerciales a largo plazo y obtuve certificaciones internacionales.
- Gestioné cuentas corporativas y lideré proyectos tecnológicos end-to-end.
- Fui expositor en eventos organizados por Microsoft, HP y otros.



## CURSOS RELEVANTES REALIZADOS

- Gerencia de Ventas y Sistemas de Remuneración Variable (IDE), 2014.
- Taller Seguridad ISO 27001, 2012.
- Peak Strategy - Boot Camp, 2010
- Diseño de Planes Comerciales (IDE), 2014.
- Taller Design Thinking; 2011.
- Seminario de Teoría de Restricciones (Goldratt Group), 2010.



## HABILIDADES CLAVE

- Liderazgo estratégico y visión empresarial
- Venta Consultiva B2B
- BI y análisis de datos para toma de decisiones
- Manejo de CRM (SalesForce, Dynamics)
- Pensamiento crítico y resolución de problemas
- Prospección de mercado, negociación y cierre de contratos
- Gestión de Grandes Cuentas (Privadas, Gobierno) y Planificación estratégica
- Toma de decisiones bajo presión
- Adaptabilidad al cambio y mentalidad digital
- Orientación a resultados y accountability
- Liderazgo de equipos comerciales de alto rendimiento y niveles de negociación
- Transformación Digital



## IDIOMA ADICIONAL

Inglés



## REFERENCIAS

**David Alava**, CTO, Claro

0999420003

**Mauro Cáceres**, Country Manager, Hitss - Claro Empresas

0967253307

**Vady Guerra**, Founder, Pont (España)

+34 697 353 104

**Victor Ibarra**, CIO, Grupo El Rosado

0982905882

**Miguel Candell**, Gerente Comercial, Maint S.A.

0998646031

**Jose Vicente Zambrano**, Jefe Comercial, Claro

0984953159