

Curriculum Vitae



Información Personal

Nombre Completo Javier Ricardo Berríos Soliz
Dirección: Urb. Pinos Norte (Calle 25 de Calacoto) Calle J N99
La Paz - Bolivia
Celular: (+591) 706 56 01 6
Email: javric@gmail.com - javric@mail.com
Nacionalidad: Boliviano
Fecha de Nacimiento: 12 de agosto de 1983
Género: Masculino
Profesión: Ingeniero Comercial

Experiencia de trabajo

Fecha: Octubre 2022 – Presente

Título: Docente Universitario Tiempo Completo

Actividades y responsabilidades principales: Profesor universitario con experiencia en la enseñanza de cursos tanto a nivel de pregrado como de posgrado en la misma institución. Actualmente imparto las siguientes asignaturas:

- Marketing Digital
- Estrategia y Política de Precios
- Preparación y Evaluación de Proyectos I
- Preparación y Evaluación de Proyectos II
- Comercio Exterior
- Sistemas de Inteligencia de Mercado

Empresa y Rubro Universidad Privada Boliviana

Fecha: Agosto 2021 – Octubre 2022

Título: Gerente Comercial

Actividades y responsabilidades principales: Desarrollo de campañas de marketing, trade marketing, branding y marketing digital, manteniendo un ROI del 20%. Realización de análisis de datos de ventas masivas y por marcas y productos para establecer la mejor estrategia basada en el POA del área. Entre los logros de mi área destaca la iniciación de la digitalización total de la empresa. Tras la implementación de SAP B1, hemos incorporado Power BI, una aplicación para la gestión de pedidos y actualmente estamos desarrollando nuestro propio CRM. Mis responsabilidades incluyen la administración de un equipo de 45 personas, entre vendedores, jefes de ventas, equipo de marketing y servicio al cliente. Atendemos a más de 1800 clientes en el eje troncal del país, así como en Tarija, Sucre, Oruro y Potosí.

Empresa y Rubro Centro Móvil – Distribuidora Nacional de Repuestos para Vehículos

Fecha: Enero 2021 – Agosto 2021

Título: Gerente Comercial para Uruguay y Paraguay (Remoto)

Actividades y responsabilidades principales: Gerente comercial senior para los mercados de Paraguay y Uruguay, encargado de desarrollar nuevas oportunidades de negocio para la aplicación de marketing digital y chatbot de Indigitall. Responsable de mantener relaciones sólidas con la cartera de clientes y establecer alianzas estratégicas con socios clave (VAR, integradores, desarrolladores externos, entre otros).

Empresa y Rubro Smart2Me S.L. / Indigitall (Madrid /España)

Fecha: Enero 2013 – Diciembre 2020

Título: Gerente Comercial Regional para Sud América (Región Andina)

Actividades y responsabilidades principales: Como Gerente Regional en una empresa distribuidora de tecnología, lideré operaciones en Chile, Perú, Argentina, Bolivia, Uruguay y Paraguay. Desarrollé y ejecuté estrategias comerciales B2B, gestioné proyectos y canales de distribución, y establecí relaciones con distribuidores locales. Organicé la participación en ferias internacionales, capacité a equipos en nuevos productos y realicé negociaciones clave con empresas y gobiernos locales. También gestioné inventarios y coordiné importaciones, asegurando cumplimiento normativo y optimización de costos logísticos, con un enfoque estratégico en el crecimiento y consolidación regional.

Empresa y Rubro ABP Technology (Dallas TX/USA) / Distribución de Hardware IP

Fecha: Marzo 2010 – Diciembre 2015

Título: Administrador de programa

Empresa y Rubro Fundación Innovación de Empresariado Social. / Fundación Microfinanzas

Fecha: Agosto 2009 – Marzo 2010

Título: Gerente Comercial Regional Chile

Empresa y Rubro CetusVoip Chile / Integradores de Tecnología

Educación

Fechas: Octubre 2008- Noviembre 2009

Grado Académico Maestría en Administración de Empresas (Graduado con Distinción)

Mención adquirida: Marketing y Comercialización

Universidad Universidad de Santiago de Chile / Universidad Privada Boliviana

Fechas: Julio 2012

Grado Académico CAPSTONE COURSE (Curso de Negocios Internacionales Full Time)

Universidad: INCAE Business School (Costa Rica)

Fechas: Marzo 2012- Agosto 2012

Grado Académico Diplomado en Finanzas Corporativas Avanzadas

Universidad Universidad Privada Boliviana (UPB)

Fechas: Febrero 2002 – Noviembre 2006

Grado Académico Licenciado Ingeniería Comercial

Mención adquirida: Marketing y comercio electrónico

Universidad Universidad Privada Boliviana (UPB)

Fechas: Julio 2010

Curso / Certificación Mejores prácticas en centros de negocio – CRM

Universidad Cámara de Industria y comercio Boliviano-Alemana

Fechas: Febrero 1990 – Noviembre 2001

Grado Académico Bachillerato en Humanidades

Colegio: Colegio " San Calixto"

Año - País: 2013 – USA (Dallas TX)

Curso / Certificación Nuevas Tecnologías aplicadas a la Nube

Empresa: ABP Tech Inc.

Año - País: 2015 – USA (Houston TX)

Curso / Certificación Certificación Avanzada Gold Partner
Empresa: MOBOTIX Ag.
Año - País: 2016 – USA (Miami FL)

Curso / Certificación Soluciones Digium/Asterisk/Switchvox
Empresa: Digium Inc (Dallas TX)

Año - País: 2017 – Panamá

Curso / Certificación Radioenlace – Soluciones Integradas
Empresa: Infinet

Año - País: 2009 – Argentina (BBA)

Curso / Certificación Top Gun IBM

Referencias personales

1. Maritza Messer / International Sales Director ABPTech
maritza@abptech.com / +1 – 512-557-5586
2. Juan Echevarria /Gerente Regional LATAM Mobotix AG
juan.echavarria@mobotix.com / +57 – 321 7897542
3. Juan Carlos Iturri /Director Ejecutivo Fundación IES
citurri@fundacionies.org / 77236254
4. Mauricio Dulon / Gerente Comercial Grupo LIBELULA/TODOTIX
mdulon@libelula.bo / 70618870