



FERNANDO ROLÓN

KEY ACCOUNT & PROJECT MANAGER

Profesional con enfoque en venta consultiva y gestión integral de proyectos tecnológicos. Experiencia en el desarrollo y gestión de licitaciones públicas y privadas, manejo de cartera de clientes, coordinación de equipos de preventa para el desarrollo de soluciones a medida, desde la cotización y presupuesto hasta la ejecución y seguimiento contractual.

Me desempeño hace 16 años en el área comercial. Cuento con experiencia en el sector bancario, seguros, inmobiliario y tecnología. Me apasiona realizar negociaciones y estar en contacto con los clientes, brindándoles la mejor atención y asesoramiento para sus negocios.

DATOS PERSONALES

Nacimiento: 01/08/1990

Lugar: Asunción

Nacionalidad: Paraguaya

C.I.: 3.673.313

Estado Civil: Casado

Dirección:
Cirilo Cáceres Zorrilla c/ Juan XXIII.
Asunción - Las Lomas

Teléfono Celular: (0981) 775-777

Correo Electrónico:
fernandogregoriorolon@gmail.com

HABILIDADES

- Conocimientos de ventas y negociaciones.
- Pensamiento analítico y estratégico.
- Habilidades de comunicación y persuasión.
- Comprometido con las metas determinadas por la compañía.
- Flexible.
- Autoconocimiento y desarrollo.
- Capacidad de trabajo en equipo y bajo presión para el logro de los objetivos.
- Creatividad.
- Perseverancia.
- Planificación y manejo del tiempo.
- Habilidades de comunicación escrita y verbal, incluidas capacidades de presentación formal.
- Herramientas de IA Generativa: Uso estratégico de ChatGPT, DeepSeek, Microsoft Copilot y Gemini en la gestión diaria, optimizando el análisis, generación de propuestas de valor y gestión de Proyectos.

EDUCACIÓN

Secundaria:

- Colegio Sagrados Corazón de Jesús y María
- Colegio Privado San Nicolás.

Universitario:

- Marketing y Publicidad
- Universidad Americana

EXPERIENCIAS LABORALES

INFORMATICA, TECNOLOGIA & COMUNICACION S.A. (ITC SA) Key Account Manager - Año 2024 - 2026.

Gestor de cuentas clave con enfoque híbrido en la captación de nuevos negocios y crecimiento de cuentas existentes, especializado en venta consultiva y proyectos tecnológicos para los segmentos Corporativo y Gobierno.

- Prospección activa para la generación de nuevos clientes, identificando oportunidades a través de contacto saliente a prospectos, referidos, etc.
- Construcción y gestión de pipeline, alineado con los objetivos de crecimiento de la empresa.
- Desarrollo y gestión de licitaciones públicas y privadas para la adquisición de tecnología en el sector gobierno y grandes empresas.
- Administración y crecimiento de una cartera de clientes mediante estrategias de renovación, venta cruzada y venta adicional.
- Mantenimiento de relaciones periódicas y presenciales con clientes, interactuando con ejecutivos de nivel Gerencia y Dirección.
- Liderar ciclos de venta completos para transacciones complejas de mediana y gran envergadura (descubrimiento, posicionamiento de solución, propuesta, negociación y cierre).
- Coordinación de equipos de preventa para el desarrollo de soluciones tecnológicas a medida, gestionando el proceso integral desde el presupuesto, la cotización, hasta la ejecución y el seguimiento contractual.
- Implementación de estrategias de desplazamiento competitivo para posicionar nuestras soluciones por encima de los proveedores actuales de los clientes.

NUCLEO S.A.

Ejecutivo de cuentas - Grandes Clientes - Año 2022 - 2023.

- Administración de cartera grandes clientes.
- Asesoramiento en soluciones de conectividad.
- Captación de nuevos clientes, prospección y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Atención personalizada, venta de servicio y productos de telefonía e internet a empresas, servidores privados, licencias Microsoft 365, aplicaciones móviles, soluciones nube, M2M/IOT, ciberseguridad.

AMX PARAGUAY S.A.

Ejecutivo de Cuentas Corporativa: - Año 2017 - 2022.

- Administración de cartera grandes clientes.
- Asesoramiento en soluciones de conectividad.
- Captación de nuevos clientes, prospección y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Atención post venta, retención y renovaciones de contrato.
- Venta de servicio y productos de telefonía e internet a empresas

OTROS ESTUDIOS

- **Excel**
Instituto: Keynes
- **Asesor Financiero**
Instituto: Keynes
- **Presupuesto y flujo de Caja p/ pymes y empresas.**
Instituto: Bursal
- **Project Management - Gestión de Proyectos con PMBOK V8 -35 HS**
Instituto/Plataforma: PM World/ Udemey
Instructor: Brian Kanell
Estado: Culminado -Febrero 2026
Cumple con el requisito de formación para certificaciones PMP y CAPM del PMI.

CAPACITACIONES

- Curso de Excelencia en la Atención al cliente – Interfisa.
- Curso de Prevención del lavado de dinero y Financiamiento del Terrorismo – Interfisa.
- Curso de Gestión del Riesgo Operacional – Interfisa.
- Curso sobre Códigos de Ética – Interfisa.
- Curso de Cuentas Corrientes – Depósitos de Ahorro y Caja de Ahorros – Interfisa.
- Curso de área de Microfinanzas – Interfisa.
- Marco Legal Regulatorio – Banco Familiar.
- Curso control efectivo de la Corrupción. Carso - Amx Py.
- Introducción a la seguridad de la Información. Carso Amx Py
- Curso Influencia y Persuasión. Carso -Amx Py.
- Desarrollo de destreza comunicacionales. Carso - Amx Py.
- El proceso de ventas Corporativas. Carso - Amx Py.
- Más que ventas 2.0 Amx Py.
- Negociación Profesional. Amx Py.
- Código de ética América Móvil. Amx Py.
- Prevención de Lavado de dinero y financiación del terrorismo. Carso - Amx Py.
- Inmersión al teletrabajo. Carso - Amx Py.
- KAM módulo 1, 2 y 3. Amx Py.
- Negociación Avanzada. Amx Py
- Ley 7021 “De Suministro y Contrataciones Públicas”
- Dell Technologies: Sales Representative 2025
- Introduction to Cisco Sales (ICS)
- Hitachi: Programa de Capacitación en Ventas de Soluciones (Hitachi Solutions Sales Professional)
- A10 Networks: A10 Sales Associate
- Check Point: Sales Professional - Programa de Certificación para Partners

CAJA MUTUAL DE COOPERATIVISTAS DEL PARAGUAY.

Oficial de Cuentas - Multiproductos: - Año 2016 - 2017

- Gestión de cartera.
- Créditos personales, corporativos, ganaderos, crédito p/ inversión inmobiliaria, créditos hipotecario, AFD.
- Captación de nuevos clientes, análisis, colocación y recuperación de créditos.

BANCO FAMILIAR S.A.E.C.A.

Ejecutivo de Cuentas Pymes: - Año 2015 - 2016.

- Gestión de cartera,
- Captación de nuevos clientes,
- Colocación de crédito para Pymes.
- Apertura de Cta Cte.
- Análisis crediticio.

INTERFISA BANCO.

Ejecutivo Banca Personal: - Año 2012 - 2015.

- Atención al cliente,
- Colocación de créditos de consumo y personales.
- Administración de cartera, créditos AFD, Okm.
- Recuperación de créditos y captación de nuevos clientes.

TELECEL S.A.

Asesor de Ventas: - Año 2011 - 2012

- Ventas de Productos y Servicios de Telefonía.

KEMSA C.I.S.A. (PUMA STORE):

Asesor de Ventas: - Año 2009 - 2011

- Ventas de salón y ventas al por mayor de Prendas Deportivas y Calzados.

REFERENCIAS LABORALES:

- **Daniel González (Director Comercial) ITC SA**
• Cel: 0992-443-323
- **Pedro Servín - (Jefe Corporativo de Grandes clientes) Núcleo SA**
• Cel: 0971 802-900
- **Mauricio Martínez - (Supervisor) Núcleo SA**
• Cel: 0971-211-111
- **Alejandra Kubajczuk kullak - (Supervisor de ventas) Amx Paraguay SA**
• Cel; 0994-286-559
- **Leticia Ibarra - (Gte. Comercial) Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay.**
• Cel: 0981-215-660
- **Nelson Rolando Agüero - (Supervisor) Banco Familiar SAECA**
• Cel: 0981-603-662
- **Carlos Sánchez - (Gerente) Interfisa Banco**
• Cel: 0981-598-619

REFERENCIAS PERSONALES

- María José Castillo -Cel: 0972-112-989
- Marco Zuccolillo -Cel: 0981-719-147
- Mario Martínez -Cel: 0994-766-645