

CURRICULUM VITAE

Thiago Ivan Recalde Galiano

ING. COMERCIAL | GESTOR
ADMINISTRATIVO & EMPRENDEDOR



(0984) 940 564



thiagorecalde123@gmail.com



Villa Morra, Asunción, Paraguay



linkedin.com/in/thiago-recalde



@thiagorecalde

***"Visión comercial. Rigor jurídico. Mentalidad
emprendedora."***

ASUNCIÓN ·
PARAGUAY

Perfil Profesional

THIAGO IVAN RECALDE GALIANO

RESUMEN GENERAL

S O B R E M Í

Profesional del ámbito comercial y jurídico con más de 6 años de experiencia en gestión administrativa, redacción jurídica y desarrollo de relaciones comerciales estratégicas. Ingeniero Comercial graduado de la Universidad Americana, actualmente en el último semestre de la carrera de Derecho. Fundador y gestor de dos emprendimientos activos — una marca de indumentaria e-commerce y un complejo deportivo — con enfoque en la innovación, la optimización de procesos y la generación de valor. Bilingüe (español e inglés) con certificaciones internacionales Trinity y Cambridge.

Formación Académica

Ingeniería Comercial

Universidad Americana · Concluido

Abogacía — Escribanía

Universidad Americana · Último semestre (en curso)

Diplomado en Project Management

Universidad Americana

International Politics

IBMI Berlín, Alemania · 2022

Beginner to Pro in Excel

365 Careers, Udemy · 2020

Idiomas

Español

Nativo

Inglés

Bilingüe — Certificación Trinity & Cambridge

Guaraní

Básico

Portugués

Intermedio

Herramientas & Competencias

- Paquete Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Herramientas de Inteligencia Artificial
- Manejo de CRM / WhatsApp Business
- SAP Business (Básico)
- Adobe Photoshop
- Meta Ads / Marketing Digital
- Dactilografía computarizada

- Liderazgo y gestión de equipos
- Gestión administrativa y jurídica
- Análisis jurídico y normativo
- Organización estratégica y autogestión
- Negociación y relaciones comerciales

Referencias

Fabrizio Candia

Gerente de Operaciones — Familiar Casa de Bolsa
0961 350 999

Narciso Frontanilla

Presidente — ALTAJA S.A.
0981 442 456

Jorge Franco Tubino

Director Ejecutivo — ANTELL S.A.
0982 439 612

Carlos Galiano

CEO — NGO S.A.E.C.A.
0982 439 612

Experiencia Profesional

ESTUDIO JURÍDICO NOTARIAL GALIANO · 2019 – PRESENTE

6 AÑOS

ESTUDIO JURÍDICO NOTARIAL GALIANO · ASUNCIÓN, PARAGUAY

Encargado de Gestión Jurídica y Comercial

2019 – Presente · Antigüedad: 6 años · Ascendido desde Auxiliar de Escrituraciones (2 años y medio)

RESPONSABILIDADES

- Redacción y gestión de escrituras de transferencia de vehículos a clientes finales para concesionarias líderes del mercado automotor paraguayo; así como escrituras de transferencia de inmuebles y poderes administrativos y especiales para particulares.
- Punto de contacto directo con los equipos de ventas de las principales concesionarias del mercado automotor paraguayo, siendo el nexo operativo entre los vendedores y el estudio jurídico.
- Supervisión y coordinación de un equipo de 3 personas, gestionando todos los procesos administrativos y jurídicos previos al ingreso de escrituras en el RUN.
- Gestión de entre 40 y 60 escrituras mensuales, de las cuales 20 a 35 provienen de concesionarias socias estratégicas.

LOGROS DESTACADOS

01 ASCENSO EN 2 AÑOS Y MEDIO

Promovido desde Auxiliar de Escrituraciones a Encargado de Gestión Jurídica y Comercial, asumiendo la responsabilidad total del área operativa y comercial del estudio.

02 AUTOMATIZACIÓN CON IA — REDUCCIÓN DEL 83% DEL TIEMPO OPERATIVO

Implementé procesos de automatización con herramientas de inteligencia artificial que redujeron el tiempo de carga y gestión de datos de 3 horas diarias a 30 minutos.

03 CALIDAD DOCUMENTAL — TASA DE ERROR REDUCIDA DEL 40% AL 10%

Reduje la tasa de documentos observados por el RUN del 40% al 10%, mejorando la precisión y calidad del proceso en un 75%.

04 DIGITALIZACIÓN Y MODERNIZACIÓN DE PROCESOS

Transformé procesos que eran completamente manuales y con herramientas informáticas desactualizadas, migrando a flujos de trabajo digitales y bases de datos optimizadas.

05 OPTIMIZACIÓN DEL CICLO OPERATIVO

Reducción significativa del tiempo de procesamiento desde la recepción de documentación hasta el ingreso al RUN, aumentando la capacidad operativa del estudio.

Emprendimiento

EQUINOX PY & NOX.PY · 2023 – PRESENTE

E-COMMERCE

EQUINOX PY · @EQUINOX.PY | NOX.PY · @NOX.PY_

Fundador & Gestor de Marca

2023 – Presente · E-commerce 100% digital · Indumentaria & Accesorios

RESPONSABILIDADES

- Gestión integral de e-commerce de indumentaria masculina y unisex — remeras, polos, camperas, hoodies, shorts, conjuntos — y línea de accesorios bajo la submarca @nox.py_ (pulseras, cadenas, relojes, anteojos).
- Importación y gestión de proveedores internacionales de China, Turquía, Argentina y Brasil: selección de productos, negociación, logística y control de stock.
- Diseño e implementación de estrategias comerciales y de marketing digital: campañas en Instagram, WhatsApp Business y marketplace, con lanzamiento de 2 a 3 colecciones mensuales.
- Administración financiera del negocio: pricing, márgenes, reinversión y control de inventario.

LOGROS DESTACADOS

01 COMUNIDAD DIGITAL — +11.500 SEGUIDORES EN INSTAGRAM

Construcción de marca desde cero hasta alcanzar más de 11.500 seguidores en @equinox.py y más de 350.000 visualizaciones mensuales de perfil.

02 VENTAS — +1.500 PRENDAS VENDIDAS

Volumen acumulado de más de 1.500 prendas vendidas desde el lanzamiento de la marca, con 35 a 60 unidades mensuales sostenidas y reinversión continua.

03 BLACK FRIDAY — +150 REMERAS VENDIDAS EN UNA SOLA CAMPAÑA

Récord de ventas de la marca en una campaña promocional de noviembre, representando el pico más alto de ventas hasta la fecha.

04 EXPANSIÓN DE MARCA — LANZAMIENTO DE LÍNEA NOX.PY

Creación y lanzamiento exitoso de submarca de accesorios @nox.py_, alcanzando 850 seguidores en su etapa inicial con catálogo de pulseras, cadenas, relojes y anteojos.

05 IMPORTACIÓN DIRECTA DESDE 4 PAÍSES

Gestión de proveedores internacionales en China, Turquía, Argentina y Brasil, optimizando costos y diferenciando el catálogo en el mercado paraguayo.

06 CONSTRUCCIÓN DE MARCA CON IDENTIDAD PROPIA Y CRECIMIENTO SOSTENIDO

Desarrollo de Equinox Py como marca con visión comercial, identidad visual definida y crecimiento basado en reinversión, aprendizaje continuo y mejora de cada etapa del proceso.

Emprendimiento

CUARTO SET PADEL · 2021 – PRESENTE

COMPLEJO DEPORTIVO

CUARTO SET PADEL · @CUARTOSETPADEL.PY · ASUNCIÓN, PARAGUAY

Fundador & Administrador

2021 – Presente · 1 cancha de pádel · 2 empleados a cargo

RESPONSABILIDADES

- Gestión integral del complejo deportivo: administración financiera, operativa y comercial de las operaciones diarias.
- Planificación e implementación de estrategias de marketing digital y fidelización de clientes mediante campañas en Meta Ads y canales de difusión de WhatsApp Business.
- Supervisión de 2 empleados y control diario de inventario, reservas y operaciones del complejo.
- Gestión de relaciones con clientes mediante **WhatsApp Business como CRM**, con segmentación por etiquetas, seguimiento personalizado y canales de fidelización para clientes recurrentes.

LOGROS DESTACADOS

01 CALIFICACIÓN PERFECTA — 5/5 ESTRELLAS EN REVA (8 RESEÑAS)

Posicionamiento con calificación perfecta de **5/5 estrellas** en REVA (plataforma líder de reservas deportivas en Paraguay), con 8 reseñas verificadas.

02 BASE DE CLIENTES — +350 CONTACTOS ACTIVOS

Construcción de una base sólida de más de **350 clientes activos** gestionados a través de WhatsApp Business con sistema de etiquetas como CRM.

03 OCUPACIÓN — 90% EN HORARIO PICO ENTRE SEMANA

Ocupación del **90% de lunes a viernes** (19:00 a 23:00 hs) y 60% los fines de semana, sostenida mediante estrategias de fidelización y captación continua.

04 MARKETING DIGITAL — INVERSIÓN CONTINUA EN CAMPAÑAS META ADS

Gestión de campañas pagas en Meta Ads con inversión continua, logrando ocupación constante y eliminando días sin clientes en la cancha.

05 TORNEOS — 3 TORNEOS ORGANIZADOS, 48 PAREJAS PARTICIPANTES

Organización de **3 torneos** con 4 categorías completas de 12 parejas cada una. Premio: kits y paletas profesionales. Consolidación de comunidad y fidelización de jugadores.

06 RENTABILIDAD SOSTENIDA — NEGOCIO AUTOSUSTENTABLE DESDE EL PRIMER AÑO

Sustentabilidad del negocio mantenida de forma continua, superando el boom inicial del pádel en Paraguay gracias a la calidad de servicio, fidelización de clientes y ubicación estratégica.