



RICARDO ARANA DIAZ

Ingeniero Industrial | Business Development & Estrategia Comercial

Teléfono: 51.946217123 | Email: contacto@ricardoarana.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/ricardo-a-2428ab18](https://www.linkedin.com/in/ricardo-a-2428ab18) | Web: ricardoarana.com

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Industrial titulado con especialización en Banca y Finanzas y más de 15 años de experiencia liderando el desarrollo y la estrategia comercial de negocios propios en sectores digitales e inmobiliarios. Expertise comprobado en la identificación de oportunidades de mercado, creación de alianzas estratégicas B2B y ejecución de estrategias de growth que integran marketing digital y análisis de datos. Busco generar impacto en el crecimiento de una empresa innovadora aplicando mi visión integral de negocio y mi mentalidad de resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EMPRENDEDOR & ESTRATEGA INMOBILIARIO | 2008 - Actualidad

Desarrollo y Gestión de Portafolio Propio - Lima, Perú

- Identifico y adquiero propiedades con alto potencial de revalorización, liderando personalmente su remodelación y reconversión para maximizar el retorno de inversión
- Establecí relaciones estratégicas con empresas constructoras, obteniendo la representación comercial para la venta de inventarios remanentes de proyectos de alto valor
- Gestiono la comercialización mediante plataformas digitales (Airbnb Superhost) y campañas dirigidas, asegurando rentabilidad durante la fase de tenencia
- Actualmente ejerzo como Presidente del Comité de Propietarios en un edificio exclusivo, liderando su administración

CONSULTOR & ESTRATEGA DIGITAL PARA PYMES | ricardoarana.com | Setiembre 2018 - Actualidad

Consultoría Independiente - Lima, Perú

- Identifiqué una brecha crítica en el mercado: las PYMES tradicionales carecían de presencia digital efectiva para generar leads y automatizar sus ventas
- Diseñé e implementé estrategias digitales integrales para clientes, incluyendo desarrollo de sitios web en WordPress con e-commerce y posicionamiento SEO/SEM
- Mi valor diferencial radica en entender primero el modelo de negocio del cliente para luego alinear la herramienta digital con sus objetivos comerciales específicos

SUBGERENTE COMERCIAL | KMT Textiles | Abr 2015 - May 2018

- Colaboré en la estrategia de expansión a mercados internacionales, participando en la identificación de oportunidades y gestión de relaciones comerciales
- Apoyé el desarrollo de nuevos productos y la optimización del portafolio para distintos segmentos de mercado



- Planificar las estrategias de ataque e inserción al mercado y potenciales mercados a nivel local e internacional.
- Supervisar visitas comerciales de los ejecutivos de ventas. Dar soporte a la negociación con los clientes y cierres de ventas.
- Permanente participación en el desarrollo de nuevos productos y nichos de mercado Implementación y presencia en internet, logrando posicionamiento orgánico en los buscadores.
- Feedback permanente con los clientes.

GERENTE GENERAL | Bicimotos Perú | Abril 2011 - Marzo 2015

Sector Metal Mecánico - Lima, Perú

- Dirigí la estrategia integral del negocio, liderando las áreas comerciales y de producción para asegurar la rentabilidad y el crecimiento.
- Implementé planes comerciales y de marketing que fortalecieron el posicionamiento en el mercado.
- Optimicé procesos de producción, mejorando la eficiencia operativa y reduciendo costos.
- Gestioné equipos multidisciplinarios, fomentando una cultura de alto rendimiento.
- Responsable de la dirección, planeación, organización, control del desempeño global de la compañía, diseñando planes y estrategias comerciales, financieras, operativas y administrativas, que garanticen la rentabilidad del negocio y el cumplimiento de las metas, alineados a los objetivos de la empresa.
- Desarrollar estrategias comerciales, marketing, coordinar su ejecución, asegurando la rentabilidad, cumplimiento del presupuesto asignado.

GESTOR DE NEGOCIOS | Banco de Crédito del Perú (BCP) | Mar 2007 - May 2011

- Gestioné una cartera de más de 200 empresas, con foco en la prospección, análisis de riesgo y fortalecimiento de relaciones comerciales
- Desarrollé estrategias comerciales que lograron incrementos significativos en la captación de clientes y los saldos de cartera
- Experiencia en la administración y relaciones comerciales de un portafolio empresarial con más de 200 clientes caracterizados.
- Optimizar el cumplimiento de indicadores de rentabilidad de cartera, participación de mercado, generación de nuevos clientes.
- Mantener un incremento constante en saldos activos y pasivos.
- Implementación de estrategias para campañas de marketing y estacionales. Experiencia en visita a empresas para evaluación y análisis financiero de empresas en gestión
- Experiencia trabajo en equipo con ejecutivo en la gestión comercial logros Soporte en llamadas de los clientes.
- Análisis y verificación de la documentación e información brindada por los clientes, estados financieros, SUNAT.
- Apoyo en visitas de cobranza a clientes con mora Elaboración de reportes de ventas diarios e indicadores de saldos.



EDUCACIÓN

- **Título de Ingeniero Industrial** | Universidad de Lima | 2010
- **Especialización en Banca y Finanzas** | Centrum Católica | 2007
- **Bachiller en Ingeniería Industrial** | Universidad de Lima | 2005

HABILIDADES TÉCNICAS

- **Desarrollo de Negocios:** Estrategias de Growth, Gestión de Alianzas B2B, Negociación, Generación de Leads
- **Marketing Digital:** SEO/SEM, Publicidad en Redes Sociales (Meta Ads), WordPress
- **Análisis & Herramientas:** Análisis Financiero, Análisis de Mercado, Microsoft Office Suite
- **Idiomas:** Inglés