



Carlos Guzman, Gerente de Ventas de Citrix para Centroamérica

Carlos Guzmán es Gerente de Ventas de Citrix para Centroamérica desde hace 4 años. Bajo este cargo, él es responsable del desarrollo y ejecución de la estrategia de ventas de la región, del liderazgo del equipo comercial regional y del seguimiento de proyectos clave. Asimismo, su rol es clave para el desarrollo de negocios con canales, proveedores de servicios, integradores de sistemas y socios de plataforma.

Previo a esta posición, Carlos se desempeñó como especialista de ventas dentro de Citrix para América Central y el Caribe. Dentro de sus funciones, Carlos participó en actividades de generación de demanda, brindó soporte de ventas tanto al equipo interno como a los socios de negocio y fue una pieza clave en la ejecución de la estrategia de ventas con el objetivo de aumentar tanto la demanda como los ingresos; para ello, trabajó en estrecha colaboración y alineación con los equipos de ventas, marketing y con el ecosistema de canales.

Antes de unirse a Citrix, Carlos fue Gerente de Ventas para Zeitgroup, una compañía de soluciones de TI italiana y fue responsable de la comercialización y el desarrollo estratégico de ventas de productos de hardware y de software de 'Time and Attendance.'

Guzmán cuenta con una licenciatura en relaciones internacionales de la Universidad Internacional de Florida y Realizó también un master en administracion internacional en la Universidad de Miami. Tiene un dominio fluido del español, italiano e Inglés.