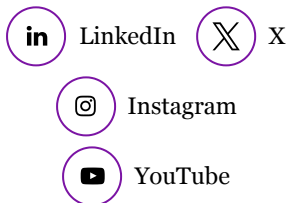


Juan Manuel Torres
Loayza

Administrador de empresas y Comunicador Deportivo



Profesional con más de 5 años de experiencia en sector tecnología y 8 años en sector logística. Hoy en día un outsider estudiando gestión deportiva.

Actualmente me encargo de la Gerencia Administrativa de SERVIS PIURA (www.servispiura.com) empresa de transporte de carga, además de ser un comunicador deportivo con un canal de Youtube llamado Hinchas Informado (<https://www.youtube.com/@HinchasInformado>), donde comunico de manera simple información de mi club de fútbol.

Deseo de ingresar a la industria deportiva y buscando oportunidades para desarrollarme con mis conocimientos de estudios previos y experiencia empresarial.

36 años
📍 Lima (Lima 33) Perú

EXPERIENCIA

Comunicador Deportivo

Hinchas Informado - Desde marzo 2025

- Creador de contenido digital enfocado en informar sobre clubes de fútbol de Perú y dar información que es difícil de entender por hinchas.
- +30 Capítulos de investigación grabados en el 2025 y apertura de capítulos En Vivo el 2026
- Entrevistas con personalidades del sector deportivo.



Gerente Administrativo

Servis Piura - Desde junio 2017

- Dirección del área financiera de la empresa
- Creación de plan comercial y objetivos de venta
- Relanzamiento de marca y actualización de promesa comercial
- Implementación de herramientas tecnológicas que mejoren el proceso operativo



Gerente de Operaciones y Marketing

DISGO - Enero 2016 a marzo 2020

- Estrategia comercial para captación de nuevos clientes
- Implementación de plataforma en cada cliente
- Desarrollo de nuevas funcionalidades de plataforma web y móvil



Ejecutivo Asociado Canal Agencias Lima

Telefónica del Perú - Octubre 2015 a mayo 2017 - Lima - Perú

- Desarrollo de estrategia móvil para cada una de las gestiones del canal agencias Lima: Hom-bres cartel, agencias puntos receptivos, centros de cobro, smartruck y ferias.
- Planificación de ventas e ingresos del canal
- Coordinaciones de cambios de producto postpago y prepago
- Elaboración de business case para implementación de nuevos negocios
- Coordinaciones con Trade marketing de pedidos de material POP, comunicación, pack del vendedor, activaciones y material impreso.
- Análisis de calidad de ventas (NPNF, contactabilidad, portabilidad, corte por línea)
- Control de bonos y comisiones para socios del canal



MMDS Coordinador de Desarrollo de Canales

Microsoft Perú - Abril 2015 a julio 2015 - Lima - Perú

- Desarrollo de Canales para venta de equipos Lumia en operadores mediante la gestión de estrategia comercial, planificación y distribución de recursos
- Determinación de demanda y meta de ventas por canal.
- Análisis competitivo por canal, segmento (precio / spes) y producto (prepago / postpago)
- Desarrollo de plan de incentivos, metas de venta y negociación con distribuidores.
- Coordinar promociones, material POP, campañas inventarios y toda acción con canales.
- Diseño de punto de venta y visual merchandising.



MMDS Analista de Operaciones de ventas Perú & Chile

Microsoft Peru - Marzo 2014 a marzo 2015 - Lima - Perú

- Soporte directo a Account Managers:
(Análisis de ventas semanales, cumplimiento de target, stock, rendimiento por cuenta, volume share, indicadores de gestión y Scorecard por país)
- Detectar oportunidades de negocio e preparar planes de implementación.



- Desarrollo de herramientas de planeamiento: CPFR (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment) implementado a nivel regional.
- Desarrollar herramienta de análisis competitivo por segmento de mercado: Producto (Prepago / Postpago), segmento de precio ,especificaciones técnicas, historial de ventas e información de punto de venta.

JEFE COMERCIAL

Aetos Peru - Febrero 2013 a enero 2014 - Lima - Perú



- Desarrollar el plan de ventas y presupuestos 2013
- Liderar equipo de área comercial integrado por 5 personas.
- Realizar presentaciones generales de la empresa para nuevos socios estratégicos.
- Supervisar avance de metas de ventas y dar seguimiento a oportunidades y cierre de ventas
- Búsqueda de oportunidades de negocio en ámbito local e internacional.
- Realizar presentaciones generales de la empresa para nuevos socios estratégicos.
- Coordinar avance de plan de marketing y publicitario.

FORMACIÓN

Diplomado Internacional en Gestión del Deporte

CIES / USMP

Desde abril 2026

Modulos de:

- Adminsitación de organizaciones deportivas
- Patrocinio Deportivo
- Finanzas
- Marketing Deportivo
- Organización de eventos
- Derecho deportivo
- Comunicación deportiva
- Tecnología en el deporte

Curso de Periodismo y Streaming Deportivo

Dimensión 3.0

Enero 2026 a marzo 2026

Sesiones con profesor Javier Saenz, periodista de Gol Perú con más de 10 años de periodismo deportivo.

Presencia de profesores del sector de periodismo como Edward Alva, Vicente Cisneros y Jorge Kieffer.

Taller de Streaming deportivo con práctica en vivo.

Programa de Especialización en Marketing y Patrocinio Deportivo

PUCP

Septiembre 2025 a diciembre 2025

Programa parte de la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Obtención del primer puesto en mi promoción.

Programa Internacional de Gestión Deportiva

Johan Cryuff Institute

Enero 2025 a marzo 2025

Módulo de Gestión Estrategia, Habilidades Directivas, Marketing Deportivo y Gestión Financiera
4 Ponencias presenciales de profesores del sector deportivo.

Licenciado en Marketing

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Febrero 2014 a mayo 2014

Módulo de Marketing Digital, Estrategia Comercial, Ventas e Investigación de Mercados

Bachiller en Administración y Marketing

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Marzo 2007 a diciembre 2011

- Décimo superior de la carrera
- Promedio ponderado 15.9