



Director de Proyectos TI y Comunicaciones, con 14 años de experiencia: Manejando Servicios e Implantación de Proyectos Estratégicos, así como Recuperación de Proyectos Complejos bajo las mejores practicas del PMI y de Alta Dirección, con impacto Nacional y Multinacional:

- **Director del Portafolio de Inversiones (Capex y Opex)** en Tecnología para Salud y Energía, \$34.5 millones de pesos. Entre otros, CRM, y aplicación móvil para el Corporativo y 47 sucursales con 3,500 clientes. Recursos: 6 Gerentes de Proyecto. Y 30 Operativos. Total 117 Proyectos.
- **Programa de Proyectos Clientes Estratégicos:** \$10.5 millones de dólares. Con 36 recursos. Total 32 Proyectos.
- **Venta de Servicios y Equipo en Telecomunicaciones** del Sector Publico y Privado: \$67 millones de pesos. Con 21 recursos.
- **Venta de Contratos de Mantenimiento y Servicios Profesionales:** \$3 millones de dólares. Con 26 recursos. Gestión de Mercadotecnia Estratégica de Negocio, Incremento de Ventas: 12%

Anual.

Alta capacidad para manejar **grupos de trabajo** bajo presión. Enfocado a **resultados**, con **visión de Negocios**, de manera **honesto, disciplinada, confiable y segura**. **Fuerte voluntad** para hacer el trabajo duro, buena preparación y organización. **Adaptable a los cambios, competitivo e independiente**. Extrovertido en la **integración de Equipos de Trabajo** especializados y multidisciplinarios.

Logros y Funciones:

- **Freelance: Global Lynx.** Proyecto de Procesos. Ago/17-Actual. En **ITCO. Telco, Operations & Program Project Manager. Dec/16-Jun/17. Project Manager para Artifice Group-TRIA**, Tren Turístico de Puebla – Cholula, Ago-Nov/16. **Director de Proyectos en Rhino Systems**, Mayo-Ago/16. En **Global Lynx. Project Manager.** Proyectos de Investigación IPN. Ago. /15 – Feb/16. En **Simmpapel, S.A. de C.V.:** OnBase (ECM-Hyland Software) Distribuidor para México. **Program Project Manager.** Definir los controles sobre la capacidad de entrega de los Consultores en los principales proyectos del Sector Financiero del cliente con 16 Recursos. Abr. /15 – Jun/15.
- **Fondo de Inversiones ENESA. Chief Project Management Officer, 20 meses:** Crear la Oficina de Proyectos para 6 Empresas desde la definición de metodología, registro, control y evaluación, así como la integración del grupo de Gerentes de Proyecto, definición de perfiles e indicadores de Desempeño. Definición de los Portafolios de Proyectos y su Control bajo las mejores practicas, integración al Ciclo de Negocio. Evaluación y Negociación con Proveedores. Posicionar al negocio de salud como un serio competidor en el mercado.
Reporta al Chief Technology Officer
Junio/13 – Febrero/15.
- **Hewlett-Packard. Sr. Program Project Manager: Entrega y Recuperación de Proyectos Estratégicos, 6 años 5 meses.** Cubriendo los objetivos de rentabilidad, políticas, procedimientos y normatividad sobre el Negocio con los Clientes Clave. Seguimiento al alcance del trabajo, tiempo, costo y riesgo en los planes de ejecución, bajo la metodología del Project Management Institute y Global Method (Reconocimiento de Ingreso, forecast, back-log). Y Atención a la Preventa de servicios como Gerente de Oportunidad. Proyecto mas importante: PEMEX-Refinación-DCF-DCA, recuperar: Consolidación Tecnológica, por \$5.8 mill USD: Servicios integrados en Servidores Virtualizados, clusters de respaldos en ambientes productivos, migración de aplicaciones (SIIC propia), programación C y migración BD Informix. Planeando, Controlando y Evaluando los resultados para el Comité de Alta Dirección HP-Pemex. Manejo de recursos propios y de contratistas: 23 en total. Segundo reto mas importante: PEMEX-PEP, CoE, por \$599 k USD: PPM, Performance Center, Quality Center, BAC. PEMEX-IMP, Dos proyectos por \$800 k USD. Migración de Aplicaciones Institucionales, Mail Exchange y Almacenamiento (Storage EVA), Implementación de Sistemas Operativos Linux-Red Hat. Con otros 9 proyectos de diferentes unidades de negocio de PEMEX.
Reporta al Regional Delivery Manager
Diciembre/06 – Junio/13.
- **Colegio Bachilleres. Director de Operaciones: 2 años 9 meses.** Administrando las modalidades de operación para 774 alumnos y 70 colaboradores directos. Responsable de la Operación Académica, total 774 alumnos; incrementé en 15% la matrícula escolar: De 540 alumnos en 2005 a 624 en 2006, con 45 maestros, 25 administrativos y 2 sindicatos docente y administrativo. Total, 70 recursos. Incrementé en 8% el número de alumnos de Buen Nivel, logrando ser el Segundo Mejor plantel en Desempeño a nivel Estatal. Resultados: Mantuve el nivel de aprovechamiento global, 7.4 y como líder de la Región Norte del Estado.

Reporta al Director General del Estado.

Febrero/04 – Noviembre/06

- Avantel. Complex Bids Manager. Venta e Implantación de Soluciones, 4 años 4 meses.** Para Clientes Nacionales y Multinacionales en los principales Sectores de la Economía: Industrial, Servicios, Financiero, de Gobierno, cubriendo licitaciones, manejo del esquema regulatorio, legal, nivel de servicio, financiero y de rentabilidad por proyecto. Contratos mantenimiento y soporte, garantías y servicio por evento. Integrando equipos de trabajo multidisciplinarios, de las áreas de infraestructura, inversiones, finanzas, compras, legal y mercadotecnia. Redujo en 8 días hábiles (38%) el tiempo de generación de Propuestas Complejas para los Clientes. Incrementé el índice de efectividad de 6% a 12% en los proyectos de la Gerencia de Complex Bids. Administré y Supervisé los recursos presupuestados a las áreas técnicas y comerciales, además de la Capacitación y Mejora Continua. Definí los procedimientos de Operación y Administración de recursos para generar Propuestas Comerciales Estratégicas y su Implementación bajo la norma de calidad de la empresa.
Reporta al National Complex Bids Manager. Agosto/99 – Diciembre/03
- Consorcio Red Uno. Gerente de Contratos de Mantenimiento: Venta de Servicios, 4 años 8 meses.** Integración de la Unidad de Negocios de Servicios desde la definición del Plan de Negocios hasta la implantación de los esquemas de Venta, Atención y Facturación al Cliente, manejando subcontratistas, distribuidores y proveedores de equipos, servicios, nuevos negocios y almacenes. **Implementador Certificado de procedimientos ISO-9001** para la Comercialización de Servicios. Definí Márgenes de Rentabilidad, Tarifas por Soporte-Consultoría y Precios de Refacciones. Dimensioné el mercado de equipos y servicios para la empresa con su cobertura Nacional. Análisis y Monitoreo de la Competencia. Estructuré la Fuerza de Ventas. Elabore el Portafolio de Servicios Post-Venta. Definí el estándar sobre el manejo y administración de contratos, pólizas de garantía y mantenimiento. Implementé el sistema de calidad en el área de servicios.
Reporta al Director de Servicios Noviembre/94 – Julio/99
- ITSA-AT&T BCS. Gerente de Mercadotecnia Estratégica: Inteligencia de Mercados, 4 años.** Definición y Seguimiento de Planes de Negocios para Equipos y Servicios de Telecomunicaciones. Planes de Cuenta, Evaluación Económica de Proyectos: Precios, Costos y Presupuestos. Diseñar y dirigir las Investigaciones de Mercado para la Plataforma Tecnológica de Equipos a Comercializar a través de subcontratistas. Márgenes de Rentabilidad por Producto y Análisis de Precios. Análisis y Monitoreo de la Competencia para Equipos y Sistemas. Desarrollo de Mercados y Nuevos Productos. Incremento en las Ventas de 12% sobre 18 Millones MXN. Desarrollo de planes de Venta y manejo de Cuenta Clave a través de la creación de bases de datos sobre clientes y proveedores, con información estratégica. Diseño e implementación de herramientas estadísticas para la elaboración efectiva de pronósticos de Ventas.
Reporta a Directora de Planeación. Agosto/90 - Octubre/94

EDUCACIÓN:	
------------	--

Maestría:	MB&A, En Alta Dirección de Empresas, Universidad Anáhuac, 2006-2009. Cedula: 5992577. Promedio: 8.81
Licenciatura:	Economista, Especialidad en Producción y Negocios, Instituto Politécnico Nacional, 1984-89. Cedula: 1989943. Promedio: 8.5
Diplomado:	Dirección de Proyectos. Metodología PMI. Delta Integración Corporativa, Julio-2009. Evaluación de Proyectos de Inversión. Universidad Panamericana-NAFIN, 1991-1992
Seminarios:	Administración en Proyectos de Telecomunicaciones. ITESM-Campus Cd. De México, 2000 Implementación de Field Service-CRM MFGPro. qad Inc. USA-1995 Certificado de Auditor Interno y Documentador en ISO-9000. Excel Partnership, 1994 Certificado en Intercomunicación de Datos. Red Uno Training Center, 1994 Planeación y Mercadotecnia Estratégica. INFOTEC y Yoshikai Management, 1992-93
Cursos y Talleres:	Actitud y Conducta del Servicio, Proactive Customer Management, Trabajo Bajo Presión y Manejo de Crisis, Presentaciones Efectivas, (HP-Training Center, 2008). Proceso Ventas Consultivas, (e-Strategia C.G. 2001); Telefonía Local (ASERCOM, 2001); Visión Gerencial, (INTEGRALIS, 2000); Desarrollo Trabajo en Equipo (Red Uno Training Center, 1994); Tendencias Informáticas (INAP-INEGI, 1993); Marketing Diseño Muestral (LDA, A.C. 1992); LAN Manager y Works DB (ITSA, 1991).

Casado. Dos Hijos. Fecha Nacimiento: **20 de Mayo, 1966.** CURP: VAUM-660520HDFLRN08. NSS: 10856633218 Cartilla: 3600786
Member ID PMI: 2019096