

LEONARDO FERRO F.

ARQUITECTO

CONTACTO

(057) 3112210389
leonardoferro27@gmail.com
Tunja

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DE BOYACÀ
Arquitecto
2010

HABILIDADES

Manejo de gerencia de proyectos de construcción.

Supervisión de obras.

Manejo de contratación.

Manejo de personal.

Manejo de comunidades.

EXPERIENCIA

CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DE BOYACÁ COMFABOY

Coordinador y supervisor de gerencias integrales 2015- Actualmente.
Tel. 7441515

- Coordinación técnica, administrativa y financiera de los programas de vivienda de interés social rural de la Caja de Compensación Familiar de Boyacá COMFABOY y las Gerencias Integrales 138 y 241 suscritas con el Banco Agrario de Colombia, para administrar, operar y ejecutar los proyectos de VISR de los municipios de Tenza, Garagoa, Pachavita, San Eduardo, Miraflores, Viracacha, Berbeo, Cubara, Pisba, Villa de Leyva, Saboya y Motavita del departamento de Boyacà.
- Supervisión técnica, administrativa y financiera de contratos de obra, interventoría y programa social de los proyectos de mejoramiento y saneamiento básico en los municipios de Pachavita, Viracacha y Tenza del departamento de Boyacá.
- Supervisión técnica, administrativa y financiera de contratos de obra, interventoría y programa social de los proyectos de vivienda nueva rural en los municipios de Garagoa, San Eduardo, Miraflore, Berbeo, Cubara, Pisba, Villa de Leyva, Saboya y Motavita.

CDC INGENIERÍA

Asesor y diseñador * octubre 2013- febrero 2014 * Tel. (1) 6330019

- Servicios profesionales para la compra de terrenos de uso industrial y la construcción de una fábrica de prefabricados en concreto.

CIP CONSTRUCCIONES

Residente de obra * agosto- diciembre 2012 * Tel. 3145466564

- Ejecución del proyecto de Recuperaciones de vivienda en el occidente de Boyacá.

LEONARDO FERRO F.

ARQUITECTO

CONTACTO

(057) 3112210389
leonardoferro27@gmail.com
Tunja

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DE BOYACÀ
Arquitecto
2010

EXPERIENCIA

CONTRATISTA EDSON YAMID RODRÌGUEZ

Residente de interventoría * octubre 2012- mayo 2013 *
Tel. 3208473021

- Residente de interventoría para la para la reparación constructiva de noventa y cinco (95) unidades de vivienda en el Municipio de Tinjaca Boyacá.

AMBIENTE Y SALUD

Interventor * Junio - octubre 2012 * Tel. 3112958717

- Verificar la correcta ejecución del mantenimiento de Infraestructura del Hospital Regional de Chiquinquirá Boyacá, conforme lo estipulado contractualmente.

ALCALDÍA MUNICIPAL DE CHIQUIQUIRÁ

Director de Desarrollo Urbano * enero–junio de 2012 *
Tel. (8) 7262535

- Expedición de licencias urbanísticas.
- Realización de control urbano.
- Expedición de norma.
- Expedición de usos de suelo.

ALCALDÍA MUNICIPAL DE JESÚS MARÍA (SANTANDER)

Secretario de Planeación * febrero- diciembre 2010 * Tel. (7) 7569704

- Preparar los proyectos sobre normas y reglamentos relativos al desarrollo físico, urbano, rural, control ambiental, espacio público.
- Orientar al personal adscrito a la Secretaría de planeación y desarrollo territorial para lograr el cumplimiento de las metas y Plan de desarrollo de la administración municipal.
- Ejecutar los procesos que intervienen en razón del cargo.
- Formular y gerenciar los proyectos inherentes a la secretaría y realizar las gestiones necesarias para la ejecución de los mismos.

LEONARDO FERRO F.

ARQUITECTO

CONTACTO

(057) 3112210389
leonardoferro27@gmail.com
Tunja

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DE BOYACÀ
Arquitecto
2010

REFERENCIAS

ARQ. JOAQUÍN VILLAMIL
Arquitecto analista
COMFABOY
Tel. 3104771168

ARQ. ALEXIS GONZÁLEZ
Técnico I
COMFABOY
Tel. 3125577687

ARQ. MIGUEL GONZÁLEZ
Arquitecto analista
COMFABOY
Tel. 3103303036

LEONARDO FERRO FERRO

C.C. 7.317.738 de Chiquiquirá

Carlos Gabriel Contreras Serrano

3183401892 | **E:** gabriel.contreras@sinnetic.com
Calle 97 # 11a-52 , Apt 404, 110221049, Bogotá, DC
Fecha de nacimiento: 28 de enero de 1986 | **Nacionalidad:** Colombiano |
CC: 1023860219 | **Estado Civil:** Soltero

Web: www.sinnetic.com | LinkedIn: www.linkedin.com/in/gabriel-contreras-sinnetic

ABSTRACT

Professional in psychology and statistics, specialist in consumer behavior and market research, master in statistics and MBA.
18 years of experience working hand in hand with decision makers in multiple industries building data-driven solutions with incremental impacts in insurance, telecom, FMCG, pharma, health, banking, and others.

Team developer, analytical coach for business, technology, and technical teams. Certified in the use of agile methodologies, design thinking and lean startup as frameworks for collaborative work.

Statistical and analytical development skills in R, Python, SAS, SPSS.
Certified AWS cloud practitioner and AZURE user.
Research interests focused on quantitative modeling of consumer behavior using statistical, computational, and behavioral economics methods.

EDUCATIONAL PROFILE

Magister in business intelligence | Statistics – Cloud computing – R - Python *10/2023 - P*
Universidad Externado de Colombia, Colombia

Diplomado: AI projects in AZURE | Artificial Intelligence & Cloud Computing *10/2023 - 12/2023*
Universidad de los Andes, Colombia

Diplomado: Machine Learning Projects in Python | Machine Learning & Data Science *05/2021 - 07/2022*
Universidad de los Andes, Colombia

MIT Design Thinking Methodology | Innovation & Design Thinking *01/2019 - 06/2019*
MIT Emeritus Education, International

Bachelor in counseling & psychology | Minor in statistics *01/2001 - 12/2006*

Los Angeles International Christian University, Anaheim

Magister in biomedical basic science´ | Subjects completed - degree work in progress *01/2007 - 12/2009*
Universidad el Bosque, Colombia

Specialist consumer behavior and market research | Market research *01/2015 - 12/2015*
Universidad EAN, Colombia

MBA: Magister in business administration | Management *01/2015 - 12/2017*
Universidad de la Salle, Colombia

EMPLOYMENT HISTORY

DATA SCIENCE AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE MANAGER

11/2011 - ACTUAL

SINNETIC - S.A.S | Bogotá, DC
Design of end-to-end data analytics and artificial intelligence projects solving needs with economic impact for clients.

Form teams for project execution, lead ICT talent, unlock capabilities through training and ensure compliance with schedules and quality deliverables.

Full-Strack Development of analytical models with descriptive, predictive and prescriptive capabilities (Data integration, data quality, modeling, visualization, production)

To provide advisory support to our clients in the reading and implementation of the analytical assets developed.

REGIONAL DATA SCIENCE DIRECTOR

11/2010 - 11/2011

GfK | Bogotá, DC
Development of analytical models with descriptive, predictive and prescriptive properties with emphasis on analysis and simulation of human behavior in consumption and purchase scenarios.

Lead data analytics projects applied to market intelligence and research.

Lead data science initiatives for Colombia, Mexico, Ecuador, Panama and Venezuela.

Develop consultative relationships with teams and clients in sectors such as banking, FMCG and technology in service of brands such as Loreal, Nestlé, Bayer, Intel, Samsung, Banamex

CONSULTANT IN DATA ANALYTICS - QUANT RESEARCH

08/2010 - 09/2010

Sigma Dos Colombia | Bogotá, DC

Development of statistical models for analysis of consumer behavior in mass consumption in response to brands such as Harinera del Valle and Colombina

ANALYTIC CONSULTANT

10/2009 - 08/2010

SAS INSTITUTE COLOMBIA S A S | Bogotá, DC

Implementation of SAS statistical software in client companies with a particular focus on telecommunications and banking serving brands such as Tigo, Claro, Bancolombia, AvVillas, Banco de Bogotá

Development and implementation of end-to-end analytical solutions including technological architecture design, data integration and quality processes, statistical modeling and visualization

SENIOR RESEARCH EXECUTIVE

12/2008 - 04/2009

MILLWARD BROWN COLOMBIA KANTAR | Bogotá, DC

Development and implementation of end-to-end market research projects with a focus on mass consumption serving premium brands from Bavaria

SENIOR PROJECT LEADER

05/2008 - 12/2008

BrandStrat | Bogotá, DC

Conducting market research projects and information analysis for FMCG with particular focus on baby care, feminine care and home care categories serving brands such as Kimberly Clarck

FACULTY OF PSYCHOLOGY TEACHER

09/2008 - 11/2008

UNIVERSIDAD MANUELA BELTRAN U M B | Bogotá, DC

Teaching of statistics and research with particular focus on experimental design

STATISTICAL CONSULTANT IN THE RESEARCH DEPARTMENT

01/2008 - 06/2008

UNIVERSIDAD EL BOSQUE | Bogotá, DC

Statistical support for researchers and university research groups

Statistical support to medical residents and postgraduate students during the implementation of their degree projects

RESEARCH & EVALUATION SPECIALIST

02/2005 - 03/2006

COMPASSION INTERNATIONAL INCORPORATED | Colorado

Sprint, Colorado USA
Statistical analysis of the social impact of intervention projects in psychosocial health of boys and girls in vulnerable conditions

Generation of reports and social balances to argue the effect and impact of the programs in the attended communities

CONSULTANT IN DATA ANALYTICS - QUANT RESEARCH

09/2001 - 10/2001

IMS HEALTH TECHNOLOGY SOLUTIONS COLOMBIA LTDA | Bogotá, DC
Development of statistical models for analysis of pharmaceutical markets for brands such as Astrazeneca, Novartis and GSK

SKILLS

- **SAS Programming** — Experto
- **AWS** — Experto
- **SAS Enterprise miner** — Muy avanzado
- **Power BI - Tableau** — Experto
- **SPSS Statistics & Modeler** — Avanzado
- **AZURE** — Experto
- **R - Python** — Experto

PROFESSIONAL SUCCESS

Creation of SINNETIC, a leading consulting firm in data science, analytics and artificial intelligence. ISO 9001 Certified, Member of ESOMAR with presence in Colombia, Mexico and Peru and a sustained turnover of USD

MEMBERSHIPS

- Member of ESOMAR Since 2020
- ACEI member 2021

CERTIFICACTIONS

- Oracle database developer (certified)
- AWS Cloud computing expert (certified)
- AZURE Cloud computing expert (certified)
- SAS Developer (certified)
- Power BI Developer (certified)
- Python developers (certified)

PUBLICATIONS

Contreras, G. (2020). Econometric models of choice from behavioral economics: Modeling of discrete choice based on random emotional cost-Application to the Colombian agrochemical industry. *Comunicaciones en Estadística*, *13*(2).

Contreras Serrano, C. G. (2017). Preference Mapping and Customer Based Innovation Applied to Potato Based Snacks Market in Colombia. *Universitas Psychologica*, *16*(3), 91-99.

Serrano, C. G. C. (2016). Fidelización y rentabilización de usuarios de seguros todo riesgo de vehículos por medio de la venta cruzada y la venta escalonada. Un enfoque promocional para la industria aseguradora. *Universidad & Empresa*, *18*(30), 143-157.

LANGUAGES

Español: Idioma nativo

Ingles: C1
Avanzado

Frances: B1
Intermedio

CURRICULUM RESUMIDO – CARLOS ENRIQUE SALAZAR MUÑOZ



Abogado de la Universidad Santo Tomás de Aquino de con especialización en Gestión Pública e Instituciones Administrativa en la Universidad de Los Andes, Auditor Interno certificado bajo la norma ISO 27001:2013 con experiencia de más de veinte años en el sector público y en el sector financiero colombiano, actual Director de Investigación de Protección de Datos Personales de la Delegatura para la Protección de Datos Personales adscrita a la Superintendencia de Industria y Comercio.

Experiencia Específica en materia protección de datos personales: Delegado por Colombia en los Foros 46 y 49° de Autoridades de Privacidad de Asia-Pacífico (APPA) celebrados en México y en San Francisco (California) y en el XII Encuentro Iberoamericano de Protección de Datos celebrado México, participante en el Seminario sobre acceso a la Información Pública y Protección de Datos organizado por el Centro de Formación de la Cooperación Española en La Antigua Guatemala del 5 al 7 de abril de 2011, delegado por Colombia en el Taller de Protección de Datos Personales y Ayuda Humanitaria celebrado en Antigua Guatemala, profesor en materia de protección de datos personales en maestría, cursos y diplomados realizados en las Universidades de Los Andes, Universidad del Rosario, Universidad Politécnico Grancolobiano, Universidad Externado de Colombia; Universidad Sergio Arboleda, Universidad Católica de Lima y expositor nacional e internacional en temas de Protección de Datos Personales en diversos Foros y Congresos organizados por la Superintendencia de Industria y Comercio, las universidades colombianas y latinoamericanas, los gremios, las entidades públicas y la empresa privada,



ADRIANA TOBÓN BOTERO

Comunicadora Social –Organizacional, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá
Máster en Responsabilidad Social en las Organizaciones, ESERP Business School, España
Diplomado en Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio de Bogotá
Certificación Auditora SA 8000, SGS, Bogotá
Celular-WhatsApp (+57) 310 2395353
LinkedIn Adriana Tobón B. Twitter: @atobonb

PERFIL PROFESIONAL

Experiencia en sectores de gobierno, académico y privado; en cargos directivos, de consultoría, comerciales y de relaciones públicas –RRPP-, a nivel nacional e internacional, principalmente en el Área Andina y México. Responsable de la organización de eventos en México, Ecuador y Perú, así como de la participación en ferias nacionales e internacionales orientadas a posicionamiento de marca y consecución de negocios e inversionistas; de igual forma, para empresas extranjeras interesadas en incursionar a Colombia.

EXPERIENCIA

2022 **Maestra de ceremonias**
Semana Distrital de la Ciencia, Tecnología e Innovación en Salud
CDEIS e IDCBIS

2018 **Consultora**
Actual REDIRP – Red Iberoamericana de Profesionales en Relaciones Públicas
ADG Group – Antonio Di Génova Group

2018 **Gerente Intelitec y miembro de Junta Corporativa**
2021 *Inteligensa - Grupo Multinacional*
Intelitec
Gerente Área Andina
Inteligensa Andina
1998 Apertura en Colombia, selección y formación del personal (consecución de
2008 instalaciones, seguimiento de obra arquitectónica y control presupuestal).
Organización y participación en eventos para posicionamiento de marca y otros fines comerciales.
Gestión comercial y de RR PP del mercado de tarjetas bancarias. Atención comercial de cuentas de gerencia.
Gestión gerencial, comercial y de RR PP en Inteligensa México. Reestructuración.
Apertura de Inteligensa do Brasil. Preparación modelo de negocio y

presupuesto.
Cocreación de nuevos productos de tecnología para seguridad en medios de pago e identificación, adoptados a nivel corporativo para su comercialización internacional.
Organización y coordinación de eventos corporativos, nacionales e internacionales de los sectores gobierno, salud, juegos de azar y telecomunicaciones, entre otros, a nivel nacional internacional.
Definición y diseño de programas de Responsabilidad Social Corporativa e incorporación de políticas ambientales en la oferta de productos.

2016 **Relaciones Públicas**
2019 *Opal Publicidad* - Portugal
Organización evento anual de la marca país "Wines of Portugal" en Colombia (Bogotá y Medellín), y en Lima, Perú.
Base de datos, convocatoria y seguimiento.
Misión de negocios de 12 bodegas de vino para promover sus marcas entre el sector profesional de alimentos y bebidas.
Organización de cata privada (seminario), cata profesional, feria y cata-cena.

2013
2019 *APICCAPS- Asoc. portuguesa de industriales de cuero y calzado*, Portugal
Gestión de RRPP participación en Colombiamoda, Medellín, coordinación de publicidad y relaciones con los medios de comunicación.
Asistencia previa y durante la feria a los empresarios, apoyo logístico para su visita. Seguimiento a los contactos de los empresarios en Colombia.
Coordinación evento y desfile de Modas "Alma de Portugal". Cultura, gastronomía y moda.

2012
Actual Embajada de Portugal en Colombia
AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
Coordinación desayuno de moda y gastronomía de la Cámara de Comercio de Bogotá -CCB- con AICEP y los gremios portugueses Asociación Selectiva Moda -ASM- y la Asociación para la promoción de l gastronomía, los vinos, los productos regionales y la biodiversidad -Agavi-.
Gestión de RRPP del evento Destino Portugal, visita de dignatarios extranjeros, coctel y misión de empresarios en el marco del lanzamiento de la operación de la Aerolínea portuguesa TAP en Colombia.
Gestión de RRPP misión de empresarios portugueses con el Presidente de ese país en visita a Colombia con motivo de la Feria del Libro 2013, cuando Portugal fue el país invitado.
Gestión de RRPP para empresa de marketing digital Actualsales.
Gestión de RRPP Grupo Sovena, el más grande productor de aceite de oliva de Portugal.
Gestión de RR P para Spal y Cup&Saucer, empresas de vajillas, visita exploratoria de negocios, agenda de citas y eventos en Colombia y México.

2012 **Docente de Cátedra. Relaciones Públicas y Organización de eventos**
Actual *Pontificia Universidad Javeriana* **–** Fac. de Comunicación y Lenguaje
Clases de la malla curricular de Comunicación, electiva para otros programas.
Asesora de trabajos de grado.
Docente de Diplomado de Comunicación Organizacional. Módulo de relaciones con la comunidad y con los medios de comunicación.

2015 **Consultora**

Cruz Díaz e Hijos

Proyecto especial de seguridad de documentos Valor.

Logística de visitas comerciales, de capacitación y mantenimiento de técnicos extranjeros.

2009 Directora Asociada

2012 Gestión de RRPP e institucionales. Atención a clientes corporativos

Apoyo logístico de la exposición en Colombia del artista suizo Roger Pfund en la Casa de la Moneda del Banco de la República por los 50 años de la Imprenta de Billetes.

Organización de eventos asociados: charla técnica-artística, coctel de inauguración y elaboración BD de invitados y asistentes a los diferentes eventos.

2018 **Docente**

Seminario Visión y Emprendimiento para la formulación de proyectos

Fundación Universitaria Los Libertadores – Bogotá

Módulos: Marco Lógico y Formulación de proyectos.

2017 **Relaciones Públicas**

Cámara de Comercio Portugal Atlántico Sul - CCPAS – Portugal

Organización misión de negocios de empresas de la Cámara: logística y agenda de negocios. Bogotá y Lima.

Definición agenda de negocios de empresarios visitantes.

2014 *Sonae Specialized Retail* - Portugal

Organización visita de negocios a Bogotá, Cali, Barranquilla y Medellín.

2014 *Turismo de Portugal*

Organización evento con Presidente de Turismo de Portugal, logística y misión de negocios del sector hostelería y viajes.

Reuniones de negocios con empresas colombianas.

2013 *CEFAMOL* **-** *Asoc. Nacional de la Industria de Moldes de Portugal*

2013 *AIDA - Asoc. de Industriales del Distrito de Aveiro*, Portugal

2017 Gestión de RR PP para las misiones de empresarios asociados de diferentes sectores industriales, para visitas exploratorias y de negocios a Colombia.

Elaboración BD, coordinación agenda de citas, logística de viaje y asistencia a reuniones con clientes en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Seguimiento de visitas y negocios.

2013 *Saphety Transacciones Electrónicas* – Portugal

2016 Empresa del Grupo Sonae, el más grande no financiero de Portugal.

Apoyo para apertura de oficinas en Colombia, atención a clientes, organización de eventos y posicionamiento de marca.

2012 **Consultora**

2013 Azuan Technologies

Consultoría en comunicación corporativa y RRPP, clima y cultura

organizacional.
Organización eventos de formación y comerciales.

2009 **Directora de Relaciones Públicas**
2016 PeoplePass
Comunicación organizacional, organización de eventos, capacitación y apoyo en servicio al cliente.
Monitoreo de medios.
Internacionalización y desarrollo de negocios en el exterior.
Actividades de responsabilidad social.
Establecimiento de alianzas de negocio con entidades privadas y públicas.
Expansión internacional de servicios

RESPONSABILIDAD SOCIAL PROFESIONAL

2012 **Miembro Junta Directiva** desde mayo de 2013
Actual *Corporación Social Metropolitan Club*
Apoyo a actividades para el bienestar y la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

2009 **Voluntariado Consultoría y Relaciones públicas**
Actual *Fundación Pequeño Corazón,* Manizales
Fundación País 21, Bogotá
2007 *Corporación Horizontes Colombianos (CHC),* Bogotá
2015
Actividades de Comunicación Organizacional y relaciones públicas.
Apoyo en consecución y gestión de recursos.
Redacción de artículos para la página web y medios impresos.
Monitoreo de medios.
Organización de eventos y actividades de promoción.

PUBLICACIONES

Columnista invitada
2014 *Diario La Patria* de Manizales
Actual
2010 *El Diario de New York*

2010 **Asistente de investigación** del profesor José Miguel Pereira G.
Libro de investigación Investigación y Trabajos de Grado en Comunicación: Sinopsis-Tendencias 1985-1993
Publicado por la Facultad de Comunicación y Lenguaje de la Pontificia Universidad Javeriana, Colección de Cuadernos de Comunicación No.34 en Marzo de 1998.

DIEGO MOYA

ARQUITECTO, ESPECIALISTA EN DISEÑO URBANO, EXPERTO EN ACCESIBILIDAD Y DISEÑO UNIVERSAL *24 de mayo de 2023*



Soy Arquitecto, experto en identificar y eliminar las barreras que enfrentan las personas con discapacidad y con movilidad condicionada en diferentes contextos de atención y prestación de servicios, brindo apoyó técnico a grupos de trabajo y orientación en la definición de estrategias inclusivas, concertando con las personas distintos proyectos que les permitan participar y hacer uso efectivo de sus derechos.

He tenido la oportunidad de colaborar y compartir experiencias con NYC MOPD, ILUNION, CAF, BID, Global Infraestructure Hub y TUR4all. He sido invitado como técnico en otras instancias, participando en la revisión de manuales y asesoría a proyectos como Regiotram de occidente y el Metro de Bogotá.

He colaborado con la empresa TRANSMILENIO S.A., El ICONTEC y El Sistema Distrital de Discapacidad en la revisión de Normas técnicas colombianas, elaboración de Guías Técnicas de Diseño Accesible y acompañamiento en proyectos desde la definición de parámetros, consultorías de diseño, contratos de obra y operación técnica.

E-mail: moyadiego2016@gmail.com
Celular: 3114943330

FORMACIÓN ACADÉMICA

Especialista en Diseño Urbano
Universidad Jorge Tadeo Lozano
Marzo de 2013
Bogotá-Colombia

Arquitecto
Universidad de Ibagué
Diciembre de 2008
Matricula profesional A73092009
Ibagué – Colombia

Intercambio internacional
Universidad de Belgrano
Facultad de Arquitectura y Urbanismo
Marzo-Julio de 2008.
Buenos Aires – Argentina

EDUCACIÓN CONTINUADA

Mejoramiento de la Prestación del Servicio de Transporte y las condiciones de Accesibilidad paralas personas con Discapacidad.
Secretaría Distrital de Movilidad
Octubre de 2017
Bogotá D.C – Colombia

Competencias para la atención Incluyente dePersonas con Discapacidad.
Secretaría Distrital de Integración Social.
Septiembre de 2016
Bogotá D.C-Colombia

EXPERIENCIA LABORAL ESPECIFICA

COMITÉ TÉCNICO DISTRITAL DE DISCAPACIDAD
2017- Actualidad. Bogotá D.C. – Colombia
Participo como delegado institucional del Comité Técnico Distrital de Discapacidad, realizando acompañamiento y seguimiento al desarrollo de la Política Pública Distrital de Discapacidad, en el 2019 elaboré en conjunto con la mesa distrital de accesibilidad GUIPA, una guía práctica para adecuar entornos inclusivos y accesibles en los diferentes territorios de las localidades de Bogotá.

COMITÉ DE ACCESIBILIDAD AL MEDIO FÍSICO ICONTEC
2017- Actualidad. Bogotá D.C. – Colombia
Participo como delegado Institucional de comité 027 del ICONTEC en la actualización de Normas Técnicas Colombianas de Accesibilidad al Medio Físico y desde el mes de febrero del año 2020 como presidente donde se actualizó la NTC 5610 Señales Podotáctiles, también participo en el comité 173 sobre Transporte Terrestre de Pasajeros en la actualización de la NTC 5701 Accesibilidad en Vehículos, y el comité T616 Turismo Accesible implementando la NTC 6654.

TRANSMILENIO S.A
2016- Actualidad. Bogotá D.C. – Colombia
Brindo apoyo en la gestión para la articulación de acciones interadministrativas en pro de mejorar las características de la infraestructura, instalada y proyectada, en atención a su uso y en especial de la accesibilidad para personas con discapacidad y movilidad condicionada usuarias del Sistema de Transporte Publico de Bogotá. He elaborado guías de diseño para la adecuación de paraderos accesibles, itinerarios podotáctiles, mapas hápticos y módulos braille, colaborando en la actualización de la resolución 264 de 2015 de la Secretaría de Movilidad sobre paraderos accesibles.

UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA
Noviembre de 2021. Bogotá D.C. – Colombia
Participé como conferencista para el ICETEX fortaleciendo a funcionarios en el manejo del marco normativo colombiano, la accesibilidad y el diseño universal para personas con discapacidad y con movilidad condicionada, enfocado en la NTC 6047 sobre Accesibilidad en espacios de Servicio al Ciudadano en la administración pública, 6307 Accesibilidad al medio físico en Instituciones de Educación Superior y 5854 Accesibilidad en Páginas Web.

Manuel Guillermo Pita Rivera

Customer Experience - Mejora Continua - Transformación Digital - Fintech - Servicio - Canales de atención

Ingeniero Industrial con apasionante trayectoria en sectores como la Banca Privada, Consultoría y BPO. Durante algo más de 15 años he tenido el privilegio de liderar equipos interdisciplinarios y ejecutar proyectos de alta complejidad en diferentes países Latinoamericanos; esto me ha permitido especializarme en temas como Customer Experience, Service Design, Mejora Continua, Gestión de Canales de Atención, Transformación Digital, entre otros; así como desarrollar un estilo de liderazgo cercano y dinámico, fuerte orientación a los resultados, la innovación, y gestionar proyectos bajo distintos frameworks y metodologías.

mgpitarivera@gmail.com (+57) 304 565 1713 https://www.linkedin.com/in/manupita/

EXPERIENCIA

Gerente de Mejora Continua y Experiencia

Banco Falabella Colombia - Mayo 2021 a Abril 2023

Liderar la estrategia de Experiencia del Banco así como la definición de su modelo de servicio, el mejoramiento continuo de procesos y canales, la optimización y mantenimiento de Journeys, la consolidación de la Cultura de cuidado del Cliente y disminución de SQRs. Adicionalmente, responsable del Sistema de Atención al Consumidor ante la SFC, desarrollo de programas de educación financiera, del Comité Ejecutivo de Experiencia del Banco y miembro de la Junta Directiva del Gremio Colombiano de la Experiencia.

Gestionar junto con las áreas de Producto, Canales y Tecnología, el proceso de transformación digital y los lanzamientos de nuevos productos, servicios y funcionalidades; asegurando la visión de Cliente, experiencias optimas y aspectos normativos del SAC.

Jefe de Mejoramiento Continuo y CX

Banco Falabella Colombia - Junio 2020 a Mayo 2021

Evaluar, formular y gestionar proyectos orientados a la mejora y transformación de la experiencia del Cliente. Responsable entre otros de administrar el CRM, asegurar el correcto funcionamiento del SAC, definición y mantenimiento del modelo de mejora continua, apoyar en el lanzamiento de nuevos productos y servicios.

Jefe de Proyectos, Procesos y Sistemática

Banco Falabella Colombia - Enero 2018 a Mayo 2020

Gestionar proyectos de mejora en los canales de atención, velar por la reducción continua del numero total de SQR y el aumento MoM del NPS.

Jefe de Proyectos Corporativos

Teleperformance Colombia - Junio 2016 a Diciembre 2018

Liderar y coordinar la PMO para asegurar el cumplimiento de las diferentes iniciativas incluidas en el portafolio de la compañía.

Project Manager Senior

Teleperformance Colombia - Junio 2013 a Junio 2016

Liderar la implementación de proyectos; tanto de Clientes nuevos como corporativos; apoyado en los estándares de la metodología PMI

FORMACIÓN ACADEMICA

Master en Transformación Digital de las Finanzas
OBS Business School - Universidad de Barcelona
Junio 2022 a Junio 2023

Maestría en Gestión de Proyectos
Escuela de Administración de Negocios (EAN)
Junio 2018 a Junio 2019

Especialización en Gestión de Proyectos
Escuela de Administración de Negocios (EAN)
Junio 2014 a Junio 2015

Ingeniería Industrial
Universidad Católica de Colombia
Enero 2007 a Noviembre 2011

CERTIFICACIONES & EDUCACIÓN COMPLEMENTARIA

Programa de Formación Ejecutiva y Liderazgo
Universidad de los Andes

Customer Experience Management
IZO - Colombia

Scrum Master & Product Owner
Telework Latam - Certiprof

Design Thinking Professional & Kanban Essentials Professional
Telework Latam - Certiprof

REFERENCIAS

Lady Julieth Parra
Gte de Estrategia Digital
+57 314 361 1277

Paola Reina
Directora de Estrategía
+57 321 497 0519

IDIOMAS

Español (Nativo)
Inglés





NANCY HERNANDEZ RONCANCIO
Calle 159 No 54-42 Apto 804 Torre 4 - Celular 3175175928.
nancyh19@hotmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Consultor Comercial IT, orientada a ofrecer soluciones y servicios que generan valor y resultados de impacto en las organizaciones.

Mi misión fundamental consiste en definir y proponer estrategias de penetración y gestión de grandes cuentas, incluyendo los planes de negocio y acciones especiales.

Soy una profesional con gusto por el trabajo en equipo, excelentes relaciones interpersonales y siempre enfocada a los resultados. Proactiva, Creativa, eficiente y flexible.
Fomento el buen ambiente laboral en los equipos; acompañando, motivado y compartiendo con los integrantes de los proyectos, como actores importantes en el servicio que ofrecemos, evitando así rotación de profesionales, pérdida de conocimiento en el negocio e impacto en el servicio.

FORMACION PROFESIONAL

Universidad Central
Ingeniero de sistemas.

Universiy Of Virginia
Agile Meets Design Thinking

Universidad Case Western Reserve
Inspiring leadership through emotional intelligence

LEAN IT – Diciembre 2016.

EXPERIENCIA LABORAL

GENESYS COLOMBIA
Account Director

CAPGEMINI COLOMBIA
Sales Executive

Funciones:

- Posicionar el Portafolio de la compañía orientado a la transformación digital apalancando: Digital Core, Cloud, Datos, Analítica y Automatización Inteligente.
- Apertura de nuevos clientes, con negocios recurrentes y a largo plazo
- Realizar estrategias de penetración en nuevos cliente, en colaboración con el área de Maketing y aliados.
- Identificar, orientar y entregar soluciones que generan valor a los clientes.
- Trabajar en equipo y establecer estrategias ganadoras por cada cliente, con Parthers Globales (AWS, Google, Salesforce, Microsoft, SAP, entre otros).
- Alinear estrategia con el equipo interno, para entregar soluciones que cumplan con las expectativas de los clientes.

Logros:

- Apertura de nuevo cliente en el sector asegurador, contrato global y recurrentes (3 años). servicios de innovación de IT. presupuesto: € 4.5 Millones
- Apertura de nuevo cliente - fondo de pensiones, contrato para servicios de fabrica de software y servicio Cloud. Presupuesto USD 1.5 Millones
- Cumplimiento de meta de ventas en el primer año, 135%

AXITY COLOMBIA
Client Manager - Acount Manager
Abril 2019 – 15 Octubre 2020.

Funciones:

- Cumplir los objetivos de crecimiento rentable de los clientes.
- Posicionar la compañía en el sector financiero, con el incremento de oportunidades de largo plazo
- Incrementar el volumen de ventas recurrentes y con un excelente Margen de contribución.
- Construir y ejecutar el plan de relacionamiento con el cliente
- Identificar y priorizar las oportunidades de crecimiento basabas en las necesidades del cliente y las fortalezas de la compañía.
- Crear, comunicar y ejecutar plan de cuenta, que conecte la estrategia del cliente y la compañía
- Posicionar Portafolio de la compañía; Servicios de suministro, migración, implementación, soporte y mantenimiento de proyectos de infraestructura , Mesa de servicio , Cloud, seguridad IT , Ciberseguridad , Desarrollo de software, transformación digital , entre otros.
- Trabajar en equipo con los aliados Parthers (Cisco, Fortinet, Trend Micro . BMC) entre otros.

Logros:

- Apertura de nuevos servicios en clientes actuales: Servicios de comunicaciones, aplicaciones, gestión de datos, seguridad TI analítica, en varias entidades. Presupuesto US 4.5Millones
- Apertura de nuevos clientes del sector financiero y Cumplimiento en el ingreso de ventas del primer año 102%

UST-GLOBAL
COLOMBIA
Sales Manager
Nov 2017 – Marzo 2019

Funciones:

- Posicionar la compañía en Colombia, como pionera en servicios de Agilismo, Blockchain, IOT, BIG Data & Analytic, Fabrica de Software, Outsourcing, Ciberseguridad , Data Center, RPA, entre otros.
- Gestionar nuevas oportunidades de negocio (Realizar búsqueda constante de citas con clientes potenciales en multisector.
- Elaborar y presentar el plan de estrategias a implementar, para la expansión de clientes.
- Planear, organizar, implementar y ejecutar estrategias encaminadas al cumplimiento de los objetivos comerciales.
- Crear estrategias comerciales que permitan convertir los prospectos en nuevos clientes.

Logros:

- Apertura Mercado en BBVA y Ericsson. Servicios de Agilismo y Fabrica de software Microsoft Dynamics, Presupuesto 8.000 M COP
- Gestión de convenio y participación en el II Congreso Internacional de servicios financieros Universidad de los Andes, con un experto en Blockchain.

TECNOCOM- INDRA
Gerente Sector Banca y Seguros
Julio 2014- Sept 2017

Funciones

- Definir y proponer al gerente del sector la estrategia de penetración y gestión de grandes cuentas para el año, incluyendo el plan de negocio y acciones especiales.
- Posicionar el Portafolio de la compañía, Fabrica SW, Seguridad , servicios gestionados, consultoría, entre otros.
- Coordinar la actualización comercial del equipo de trabajo y supervisar su resultado con el fin de garantizar el cumplimiento de las políticas comerciales y la consecución de resultados de negocio asignado.
- Definir y organizar el crecimiento del área vendiendo a nuevos clientes
- Mantener al corriente de las tendencias del mercado
- Seguimiento y planeación de proyectos, validando que el margen y costos sean los previstos.
- Seguimiento y apoyo a los equipos de proyecto (ATH, Banco República, Colpensiones, entre otros)
- Gestión con clientes actuales y nuevos clientes.

Logros:

- Apertura de nuevo cliente Banco de la República, Fabrica de Software por 3 años (3renovaciones, en total 9 años), presupuesto 3.500 M COP anuales.

- Apertura de nuevo cliente Colpensiones, Fabrica de Software 1 año, presupuesto 2.800 COP
- Crecimiento de líneas de negocio en ATH, Migración y Renovación Tecnología de un sistemade información transaccional, Presupuesto: 3.500 COP
- Crecimiento de ingenieros en el servicio de Outsourcing de 15 ingenieros a 60 ingenieros,Presupuesto mensual $600 COP mensuales.
- Apertura de Nuevo Cliente, Coomeva, Fabrica de Software, presupuesto Anual, $ 4.500 COP.
- Crecimiento en el ingreso de ventas del primer año 113% y el segundo año 168%

SOPHOS BANKING
Associate Sales Manager
Diciembre 2013 – Junio- 2014

Funciones

- Crear estrategias comerciales que permitan convertir los prospectos en nuevos clientes, en el portafolio de Negocio de Sophos (Fabrica de Software, Consultoría, Outsocurcing, Fabrica de pruebas, Implementación de CORE Bancario, y sus componentes), Seguridad IT .
- Gestionar nuevas oportunidades de negocio (Realizar búsqueda constante de citas con clientes potenciales).
- Tener como principal objetivo la consecución de nuevos clientes para la compañía
- Elaborar y presentar el plan de estrategias a implementar, para la expansión de clientes.
- Apoyar al área de preventa en la elaboración de propuestas bajo el enfoque comercial y afinar los temas que considere pertinentes

Logros:

- Apertura de nuevo cliente Banco Davivienda, servicio de consultoría.
- Incremento Líneas de Negocios en Banco de Bogotá y Banco de Occidente.

MANAGEMENT IT SAS
Consultora Proyectos TI
Agosto 2012 – Marzo 2013
Funciones

- Impulsar y desarrollar las ventas del portafolio de soluciones en el sector privado.
- Brindar apoyo a los consultores comerciales y vendedores.
- Desarrollar con apoyo de mercadeo planes de mercadeo y posicionamiento.
- Diseñar y ejecutar la estrategia WEB de los servicios de Outsourcing, que faciliten el mercadeo, ventas y/o soporte.
- Realizar plan de negocios con la fuerza de ventas directa, agentes, aliados, y supervisar su ejecución.

Logros:

- Apertura de nuevo cliente Helmbank, servicio de Desarrollo de aplicación a la medida, presupuesto 1.500 COP.
- Apertura nuevo cliente Havas Media, servicio de Análisis de Requerimiento y arquitectura.

SOFTMANAGEMENT S.A
Junio 2011- Julio 2012
Director de Cuenta

Funciones Realizadas

- Venta consultiva del servicio de desarrollo de Software a la medida, pruebas de software, licenciamiento de productos propios, Outsourcing, consultoría. MICROSOFT, ORACLE, IBM, QUEST SOFTWARE, SEGURIDAD entre otros.
- Realizar seguimiento a clientes actuales de la compañía, logrando generar nuevos negocios. Clientes Corporativos, Empresariales, del sector privado, Internacional y público
- Búsqueda de nuevos clientes y negocios para aumentar las ventas de la compañía.
- Elaborar Propuestas con calidad, efectividad y según las necesidades del cliente.
- Planeación, organización, dirección y control de las actividades relacionadas con ventas.

Logros:

- Apertura nuevo cliente Helmbank Consultoría y arquitectura, presupuesto 2.000 COP.
- Gestionar y posicionar a la compañía en diferentes clientes del sector privado.

ASESOFTWARE LTDA Junio 2009- Junio 2011
Gerente de Cuenta

Funciones Realizadas

- Actividades comerciales (preventa, venta, posventa) generando oportunidades nuevas por la línea de negocio.
- Búsqueda de nuevas oportunidades en proyectos donde la calidad y la parte técnica tengan un peso significativo. Clientes Corporativos, Empresariales, del sector privado, Internacional y Publico
- Venta consultiva del servicio de desarrollo de Software a la medida y mantenimiento de aplicaciones en el sector financiero (Banco de la Republica, Fiduprevisora, Microfinanciera, Banco Colpatria, Helm Bank, entre otros.
- Realizar seguimiento a clientes actuales de la compañía, logrando generar nuevos

Logros:

- Venta de 30 certificaciones de programa internacional de la universidad Carnegie Mellon, en Bogotá, en 1 mes y medio. Se logró realizar convenio para realizar estas certificaciones en Colombia en las instalaciones de la universidad de los Andes.
- Apertura de nuevo cliente, Banco Davivienda, servicio de Desarrollo de software, mantenimiento y soporte de aplicaciones.

HEINSOHN SOFTWARE HOUSE
2007- 2009
Funciones Realizadas

Ingeniero de Preventa

- Participé en la elaboración de propuestas (Licitaciones, Publicas- Privadas)
- Realicé consultoría en el levantamiento de requerimientos funcionales a prospectos (Posibles Clientes) para definir el alcance de la propuesta.
- Realice servicio al cliente (Todos los posibles clientes que deseen adquirir un servicio con la compañía; sea desarrollo a la medida, consultoría, productos)
- Realice identificación y estimación de casos de uso, para obtener el total de tiempo y recursos necesarios en un proyecto.

- Manejo de matrices para la estimación de esfuerzo y distribución de recursos en un Proyecto, determinando así su duración total.

Logros:
Apoyo y participación en la venta de proyecto en Fincomercio. 2.000 M COP.

Ingeniero Funcional

- Participe en la elaboración y calificación de RFP para la selección de proveedores de software.
- Participe en la elaboración del plan de pruebas funcionales
- Documente requerimientos funcionales de los registros de RNA, RNC, RNLT RNCEA, Examen Teórico Práctico del Proyecto RUNT (Ministerio de Transporte)

CHOUCAIR TESTING
Marzo 2007. Julio 15 /2007
Ingeniero de Pruebas

Funciones Realizadas

- Realice estimación de tiempos en pruebas de Software (Funcionales)
- Analicé y establecí plan de pruebas.
- Diseñe y ejecute casos de Prueba
- Reporte Estadísticas diarias de avance del proyecto(Cronogramas)
- Reporte de Caso encontrados en el Bugtracker(CENSUS)

SETT (Servicios Especializados de Tránsito y Transporte)
Junio-2004 - Marzo 2007
Coordinadora Administrativa de la oficina comercial (Proyecto Atención tramites a Domicilio)

Funciones Realizadas

- Coordinar todas las funciones de la oficina comercial.
- Elabore procedimiento para entrega de trámites a domicilio
- Establecí ruta de mensajeros.
- Elabore planes control en general (desde la radicación de tramites - documentos Entregados por el usuario, Seguimiento, atención y entrega del trámite elaborados al cliente)
- Administración, manejo de personal. (Personal Externo, Servientrega, Personal Interno- Asesoras Comerciales y personal Operativo)

Analista de Informática

- Encargada de generar información diaria de los tramites recibidos en los 6 puntos de atención de Bogotá y posteriormente se reportada al Ministerio de Transporte Vía FTP.
- Participe en la automatización de envió de información al Ministerio de Transporte.
- Propuse metodología para la radicación de correspondencia en el área de Informática.

Banco Santander Colombia –
Mayo/2002- Junio /2004
Activos, Aservit, Acción y Servicios

Funciones Realizadas
Capacitador Supernet

- Soporte Telefónica y presencialmente a clientes vinculados al servicio de Banca Electrónica, clientes Empresariales, Pymes y Corporativos.
- Administre la Base de Datos del área de canales.
- Capacite en el uso de Banca Electrónica a clientes de los segmentos Corporativos, empresariales y personas naturales.

GENERAL MOTORS COLMOTORES 1998-2000 - **Siscomputo**
- **Analista de Sistemas** (helpdesk- atención a usuarios de concesionarios a nivel nacional)
Septiembre 1998/ Septiembre/2000.

Funciones Realizadas

- Soporte a usuarios de concesionarios a nivel nacional en aplicaciones cliente Servidor, SQL SERVER, Windows NT, y en los sistemas DMS.
- Establecí comunicaciones con concesionarios Vía PC_Anywhere, Internet, Lotus Notes.
- Actualice versiones en aplicaciones de contabilidad, nomina, taller y repuesto.
- Organice cursos de capacitación para ingenieros de sistemas de concesionarios
- Distribuí listas de precios de repuestos en medios magnéticos y posteriormente digital.

NANCY HERNANDEZ RONCANCIO
52.337.573 Bogotá

Currículum Vítae

JOSE LUIS BRIEVA PADILLA



Calle 112 ·42-93
Conjunto Alondra – Torre 11
Apto 1104
Sector de Alameda del Rio
Barranquilla Móvil y WhatsApp:
3017017344

E-mail: jjbrieva@gmail.com
Twitter: @jjbrieva
Facebook: José Luis Brieva

Fecha actualización: 31/03/2023

Perfil Profesional

Traductor e intérprete de lengua de señas colombiana (LSC), con experiencia de 28 años en distintos ámbitos nacionales, y de intérprete de Señas Internacionales – español, con experiencia de 6 años: expresidente de la Asociación Nacional de Traductores/Intérpretes de Lengua de Señas y Guías intérpretes de Colombia – ANISCOL (2005-2009) y ex Director Ejecutivo de ANISCOL (2009-2013), ex Representante para Latinoamérica de Asociación Mundial de Intérpretes de Lengua de Señas - WASLI (2007-2011), ex vicepresidente de la Asociación Mundial de Intérpretes de Lengua de Señas WASLI (2011-2015). Miembro actual y cofundador de la Federación Nacional de Traductores, Intérpretes y Guías intérpretes de Lengua de Señas Colombiana FENILC, miembro de la asamblea de delegados de WASLI para Latinoamérica y formador de intérpretes de lengua señas nacional e internacional

ESTUDIOS REALIZADOS

Primaria	: Colegio Militar Acolsure – 1983
Secundaria	: Liceo Moderno del Norte – 1989
Universitario	: Universidad del Valle, II Semestre de Interpretación para Sordos y Sordociegos (Actual)
Certificado por Competencias del SENA	Manejo del Talento Humano nivel experto con una vigencia de 3 años 2021- 2024

DIPLOMADOS

- *Mecanismos para la garantía de los derechos de las mujeres y la población LGBTI en el Distrito de Barranquilla, Universidad del Zulia – Fundación Teknos. (Barranquilla, 2018)*
- *Transferencia en el modelo de atención de inclusión laboral del Modelo Pacto de Productividad, BID, Pacto de Productividad y UAESPE. (Cali, 2016)*
- *Migración laboral y derechos humanos de los migrantes venezolanos en Colombia e incidencia en Políticas Públicas, Universidad del Norte y OIT. (Barranquilla, 2021)*

CURSOS DE FORMACIÓN

- *Prueba de Competencias Lingüísticas de los cursos I, II, III y IV Cursos de Lengua de Señas Colombiana, FENASCOL, Bogotá 1998.*
- *I y II Nivel Complementario en Lengua de Señas Colombiana –FENASCOL 1998.*
- *Formación de Formadores de la estrategia Rehabilitación Integral con Participación Comunitaria, ESE CARI, 1999.*
- *Taller de divulgación y Capacitación para la Integración Laboral y Social de las Personas con Discapacidad, Ministerio de Trabajo y SENA, Barranquilla, 1999.*
- *La Comunidad Sorda y sus leyes, FENASCOL, 2.000.*
- *Foro taller nuevos enfoques en discapacidad, Barranquilla 2002.*
- *Orientaciones para la atención educativa de población con discapacidad sensorial, MEN 2.004.*
- *Estrategia de Control Social, Veeduría distrital-Universidad Nacional de Colombia, Bogotá 2005.*
- *Cualificación de Intérpretes de Lengua de Señas Colombiana, INSOR, 2.005.*
- *Cualificación de Intérpretes de Lengua de Señas, FENASCOL e INSOR, 2.006.*
- *Cualificación de Intérpretes en el contexto educativo, Debra Russel (Cartagena 2010).*

PRODUCTOS INTELECTUALES

Artículo:

- *Prólogo del libro: Barreto & Bustos (2012) Teorías de la Traducción/Interpretación en plastilina: Bogotá: ANISCOL.*
- *Una aproximación histórica al desarrollo del movimiento asociativo de Intérpretes de Lenguas de Señas de Latinoamérica y el Caribe. Laura Astrada/José Luis Brieva 2023 (Articulo en revisión por publicar en la revista REVLES)*

Medios Audiovisuales

- *Barreto & Brieva, (2012); Videos, Serie de Conversaciones sobre Interpretación de Lengua de Señas. En http://www.youtube.com/user/conversatorioaniscol*

Ponencias y comunicaciones

- *Acercamientos a la gramática de la Lengua de Señas Colombiana, 2.000.*
- *Facilitador del proyecto de Rehabilitación Integral, GLARP, 2.000-2.003.*
- *El intérprete de la Lengua de Señas, Colegio para niños sordos de Barranquilla, 2.000.*
- *Los medios de comunicación y la comunidad sorda, Universidad del Atlántico, 2.000.*
- *La Educación de las personas sordas "Alternativas y Perspectivas", Barrancas/Guajira, 2.002.*
- *Cambios de enfoques en discapacidad, Gobernación del Atlántico, 2.003.*
- *Docente invitado del Área de Educación Especial en las Universidades del Atlántico y Norte de Barranquilla, 2.003 - 2.004.*
- *Capacitador e intérprete en la implementación del Centro de Relevo para Personas sordas, 2007.*
- *Ponente invitado en la II Asamblea Mundial de intérpretes de WASLI, España julio 2007.*
- *Ponente en el encuentro Nacional de Asociaciones de Intérpretes y Guías-intérpretes en Brasilia – Brasil agosto 2008.*
- *Ponente en el VI Congreso internacional de Educación para Sordos en Río de Janeiro – Brasil septiembre de 2008.*
- *Conferencista invitado en representación de WASLI, en el 1° Foro Virtual Ibero Americano sobre Sordoceguera, Universidad Gama Filho de Brasil, 2009.*
- *Ponente invitado especial, III Encuentro de Traductores/intérpretes de Rio de Janeiro, 2011.*
- *Certificado de reconocimiento por contribuir a la Formación de Intérpretes en Lengua de Señas en Panamá, Panamá 2014.*
- *Certificado de agradecimiento por el trabajo realizado como vicepresidente en WASLI, Turquía 2015.*
- *Ponente del Primer encuentro nacional de intérpretes y guías intérpretes de Colombia, Pereira, 2016.*
- *Ponente invitado al primer congreso de intérpretes en Venezuela, enero de 2017. https://www.youtube.com/watch?v=fXtNXXpebxg*
- *Ponente invitado al 1 Encuentro Internacional de intérpretes y traductores de lengua de señas venezolana – andes 2017, San Cristóbal – Venezuela.*
- *Ponente y facilitador del III Encuentro Latinoamericano de traductores e intérpretes en lengua de señas y guías intérpretes para Sordociegos, Panamá, 2017.*
- *Conferencista invitado en el Primer Encuentro de Intérpretes de lengua de señas boliviana, Cochabamba, 2019.*
- *Conferencista invitado en la I Jornada de traducción e Interpretación de Lenguas de Señas - español. Argentina, 2019.*

EXPERIENCIA LABORAL

- *Intérprete – capacitador de la Secretaría de Educación del departamento del Atlántico, en diferentes actividades y proyectos para la atención a la población Sorda y Coordinador del programa vida ciudadana para Sordos 1.998-2.004.*
- *Intérprete de la Escuela Normal Superior la Hacienda de Barranquilla, 2.004-2.005.*
- *Instructor de informática para niños sordos en el programa de Jornada Escolar Complementaria de COMFAMILIAR, 2.004-2.005.*
- *Coordinador de servicios de interpretación en la Federación Nacional de Sordos de Colombia, 2005-2010.*
- *Director Ejecutivo de ANISCOL, 2010 – 2012.*
- *Consultor y capacitador para proyectos de ANISCOL en varias ciudades de Colombia, 2012 a 2015.*
- *Vicepresidente de WASLI, periodo 2011 – 2015.*
- *Coordinador y asesor en los procesos de inclusión educativa de estudiantes con discapacidad del Distrito de Barranquilla y como consultor en los proyectos que la fundación ejecuta en favor de la población con discapacidad, FUCOSO 2012-2015.*
- *Apoyo a los procesos de inclusión laboral del programa Pacto de Productividad bajo las siguientes acciones, 2010-2015:*
    - *Servicios de interpretación en lengua de señas para entrevistas laborales y otras actividades de interacción en el ámbito empresarial como inducciones, capacitaciones y seguimientos.*
    - *Gestión con Asociaciones de Personas con discapacidad y Asociaciones de intérpretes con el fin de motivar procesos de inclusión laboral y generar trabajo articulado con estas organizaciones.*
    - *Gestión con entidades gubernamentales con el fin de generar espacios de información sobre inclusión laboral*
    - *Apoyo administrativo logístico para la realización de los Talleres de transferencia de conocimiento para funcionarios de los Centros de empleo de la zona caribe.*
- *Dinamizador proceso de inclusión laboral para personas con discapacidad en Barranquilla, Alcaldía de Barranquilla, 2015 a 2022.*
- *Intérprete de Conferencias nacionales e internacionales en países como: Suecia, España, EEUU, Brasil, Colombia y Panamá.*
- *Intérprete de lengua de señas para educación de adultos sordos, IED Salvador Suarez Suarez, 2018-2019.*
- *Intérprete de lengua de señas de la Escuela de Arte del Distrito de Barranquilla EDA, 2020 – 2021.*
- *Interprete de señas internacionales, para el III Encuentro Latinoamericano de traductores e intérpretes en lengua de señas y guías intérpretes para Sordociegos, Panamá, 2017.*
- *Intérprete de señas internacionales, en la Conferencia de Educación e Inclusión de estudiantes Sordos en Colombia, 2018.*
- *Intérprete de señas internacionales, para el II Encuentro Nacional de Traductores e Intérpretes de lengua de señas colombiana, Bogotá, 2018.*
- *Interprete de señas internacional para WASLI, 2020 – 2022.*
- *Intérprete de señas internacional para III Encuentro latinoamericano de juventudes, noviembre 2021.*

LOGROS ALCANZADOS

- *Vicepresidente de la Asociación Mundial de Intérpretes WASLI, 2011 – 2015.*
- *Intérprete del primer grupo de sordos en ser bachilleres de la Costa Atlántica, 2.003*
- *Presidente y fundador de la Asociación Nacional de Intérpretes de Lengua de Señas de Colombia, ANISCOL.*
- *Gestor del programa de integración de jóvenes sordos al SENA regional Atlántico, 2.005.*
- *Ser representante por Latinoamérica en la junta directiva de WASLI 2007-2010.*
- *Participar en la Fundación de la Federación Nacional de Intérpretes, Traductores y Guías-intérpretes de Brasil.*
- *Organizar el I Encuentro Latinoamericano de Intérpretes en Bogotá, Julio 2009.*
- *Promotor y redactor del prólogo del primer libro sobre interpretación en lengua de señas en Colombia, 2012.*
- *Promotor de los semilleros de intérpretes en las Instituciones Educativas que hacen inclusión de niños sordos. 2012- a la fecha.*
- *Participar en la inclusión de la profesión de intérpretes de lengua de señas colombiana en la Clasificación Nacional de Ocupación CON y en la construcción de la formación tecnológica de los intérpretes por parte del SENA.*

EXPERIENCIA COMO FORMADOR DE INTÉRPRETES

- *Creador e instructor de cursos de formación de intérpretes de lengua de señas para Colombia, con más de 300 personas capacitadas en el periodo del 2013 al 2023.*
- *Creador e instructor de cursos de formación para intérpretes de lengua de señas de 10 países de Latinoamérica: Republica Dominicana, Puerto Rico, Guatemala, Honduras, Panamá, Venezuela, Perú, Ecuador, Bolivia y Argentina, en el periodo del 2018 al 2023.*

REFERENCIAS PERSONALES

- Nelvis Palomino 311666880
  Intérprete/Docente para Sordos
  Barranquilla

- Alejandra León Rodríguez
  Directora 3144704699
  Programa Empresarial Pacto
  De Productividad
  Bogotá



JOSÉ LUIS BRIEVA PADILLA
C.C. # 72.192.981 de Barranquilla



Natalia Ortiz Largo

Mayo 26 de 1980
Cra 47 No. 2A - 75 (El Lido), Cali
Celular: 314 858 4282
E-mail: nata526@yahoo.com

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniera Industrial con especialización en Mercadeo y Maestría en Administración con énfasis en Proyectos, con amplia experiencia en mercadeo, servicio al cliente, implementación de proyectos para la mejora de la experiencia del cliente e investigación de mercados. Capaz de planear, diseñar, ejecutar y hacer seguimiento de procesos, aportando al cumplimiento de objetivos del negocio. Creativa con alta orientación hacia resultados, habilidad de negociación y pensamiento estratégico.

ESTUDIOS

2002	Ingeniería industrial, Universidad ICESI
2009	Especialización en Mercadeo, Universidad EAFIT
2019	MBA con énfasis en Proyectos PMI, Universidad Javeriana

Diplomados: Auditor OSHAS 18001 - Bureau veritas - Dic /2013, Auditor de Calidad ISO 9001:2015

Programas: Office, Excel Avanzado, SAP, C4C es el Software CRM de SAP Google for Work, Zeus Software para Hotelería, MS Projec, SPSS.

IDIOMAS

2002 Executive English Program - Alliance Language Centers ELS

EXPERIENCIA LABORAL

Coordinadora de servicio al cliente, Comfenalco Valle/ Oct 2019 -Actualmente
Líder proyecto procesos digitales, Comfenalco Valle/ 2018 - 2019
Líder Proyecto CRM Corporativo, Comfenalco Valle/ 2016 - 2018
Coordinadora de investigación de mercados, Comfenalco Valle/ 2013 - 2016
Coordinadora de mercadeo, Comfenalco Valle / 2012
Profesional III de mercadeo, Comfenalco Valle/ 2010 - 2012
Profesional II de mercadeo, Comfenalco / 2008 – 2010
Jefe de mercadeo, Sincrón Diseño Electrónico S.A. / 2004 - 2008
Coordinado mercadeo y ventas, Fibercol S.A. / 2002 – 2003
Asesor junior de mercadeo, Metaltec Ltda. / 2001– 2002

COMFENALCO VALLE, Sector Cajas de Compensación
De 28/01/2008 a Actualmente Cali – Colombia

Coordinador Servicio al cliente (Desde Oct 2019 – Hasta la fecha)

Funciones:

- Administrar los canales de contacto con el cliente, incluyendo el Contact Center, Asistente Virtual (ChatBot), Correo Corporativo, Portal Web, Redes Sociales, App y Centro Integral de Servicios.
- Definir los lineamientos y políticas del proceso de radicación, respuesta y cierre de peticiones (Verbales o escritas), quejas, reclamos, solicitudes y felicitaciones (PQRSF).
- Analizar la información estadística de los diferentes procesos relacionados con la voz del cliente, como medir la satisfacción, nivel de experiencia del cliente (NEC), nivel promotor de servicio (NPS), grupos de incidencia, focus group y auditorías de calidad, y hacer seguimiento a la implementación de acciones de mejora de la experiencia del cliente.
- Cumplir con la atención adecuada al cliente y los objetivos de venta individual de las unidades de negocio o servicios, especialmente en Educación y Recreación
- Administrar el activo de información del cliente, tanto empresas como personas, utilizando el software CRM C4C de SAP.
- Implementar el proyecto de la cultura de servicio basado en la experiencia de cliente y desarrollo de competencia “Soy servicio” a líderes y colaboradores.
- Generar políticas, lineamientos y protocolos en los puntos de atención al usuario y garantizar la accesibilidad a los usuarios en situación o condición de vulnerabilidad.
- Responder y atender a los requerimientos legales que involucren implementación de mejoras en los procesos de atención al cliente.
- Ejecutar proyectos orientados a mejorar la experiencia del cliente de acuerdo al alcance, tiempo y costo definidos en la etapa de planeación, alineados con los objetivos estratégicos de la organización.
- Participar activamente en el comité de estrategia de transformación digital y en el programa de relacionamiento para un servicio superior, en colaboración con la PMO Corporativa.
- Monitorear los indicadores de gestión a cargo, supervisar y hacer seguimiento al cumplimiento de las metas y objetivos, controlar el gasto operativo, y tomar acciones preventivas y correctivas para asegurar el cumplimiento de los objetivos y mejorar los indicadores de servicio y experiencia con el cliente.
- Realizar evaluaciones corporativas propias y evaluar al personal a cargo, contribuyendo a su desarrollo personal y profesional mediante la construcción y seguimiento de planes de desarrollo individuales.

Logros:

- Movilización de los colaboradores de la Caja de Compensación hacia la cultura de servicio a la cliente deseada, capacitando a aproximadamente 480 líderes y colaboradores de cara al cliente.
- Mantenimiento de indicadores de canales de contacto telefónicos y digitales durante el período de confinamiento, a pesar del impacto por la falta de atención presencial y la alta demanda de nuestros canales digitales. Atención de 476.118 consultas en el año 2020.

Líder Procesos digitales (Desde Nov 2018 – Oct 2019)

Funciones:

- Asegurar de la experiencia del cliente digital en integración con los diferentes canales de contacto e integración de las redes sociales y agencia digital.
- Liderar el proyecto de implementación del asistente virtual de Comfenalco Valle
- Liderar el proyecto de implementación del e-commerce (App Comfenalco) para la venta y colocación de servicios de la Caja.
- Gestionar estrategias para la gestión del cambio en articulación con tecnología, comunicaciones, gestión humana y procesos.
- Automatización de nuevos procesos de negocio de cara al cliente (Módulos de Servicio al cliente, ventas, mercadeo y s sociales) con el Software CRM de SAP, Cloud for customer.
- Velar por la integralidad del CRM con los diferentes aplicativos existentes asegurando la omnicanalidad: SAP, Zeus, Sirap, Siged, entre otros.
- Integrar el CRM con medios de pago como Redeban, para facilitar el acceso a los servicios por parte de nuestros afiliados a través del equipo comercial.
- Habilitar la pasarela de Pagos con AvalPay para pagos con tarjeta débito, crédito, PSE y corresponsales bancarios.
- Integrar al CRM con plataforma de eventos “boletas de la gente” y las landing page.
- Integrar el comité de trasformación digital de Comfenalco Valle, en articulación con a la oficina de proyectos - PMO corporativa.
- Investigar soluciones tecnológicas y procesos de transformación digital con proveedores como SAP, Oracle, Start Ups de la región y empresas referencia, como Davivienda, Comfama, Colsubsidio, Banco w, entre otras.

Logros:

Habilitación de nuevos canales de contacto con el cliente a través de medios digitales, asegurando la experiencia y omnicanalidad (Asistente virtual, pasarela de pago y App), en articulación con tecnología, mercadeo, comunicaciones, la agencia digital, gestión humana y servicio al cliente

Líder Proyecto CRM Corporativo (Desde Mar 2016)

Funciones:

- Unificar la información de nuestros clientes empresa y personas en una sola base de datos que permita mostrar los puntos de contacto con el cliente para perfilarlo y establecer una oferta y canales de interacción ajustados a sus necesidades
- Planear, ejecutar y realizar seguimiento a la implementación del proyecto CRM Corporativo (Administración del relacionamiento con los clientes).
- Reportar avances de implementación del proyecto al Director de la Caja de Compensación Comfenalco Valle (Sponsor) y Comité de Proyectos
- Gestión de riesgos y comunicación de victorias tempranas a los diferentes grupos de interés
- Capacitación del personal de Call Center (Fenalco), servicio al cliente, mercadeo y canales de ventas como: Afiliación Caja, Venta Empresarial, Venta individual y los servicios de educación, recreación y vivienda.
- Liderar la gestión del cambio y procesos de adopción tecnológica en articulación con gestión humana y los diferentes líderes funcionales del proyecto.
- Administrar el tiempo, costo y alcance del proyecto
- Integrar el CRM con el Botón de pagos en PSE para transacciones virtuales

- Habilitar en CRM para control de autorización para tratamiento de datos personales (Habeas data), permisos de marketing, redes sociales, encuestas virtuales y mensajes de texto.
- Articular con los diferentes servicios y tecnología los KPIs, automatización de reportes y paneles para informes de gestión de ventas, servicio al cliente y campañas de marketing.
- Relacionamiento con proveedores como SAP y de implementación del proyecto.

Logros:

- Implementación del CRM para la caja de compensación Comfenalco Valle, adoptando las mejores prácticas incorporadas en la herramienta, facilitando las transacciones e interconectando los procesos de cara al cliente.
- Haber liderado el proceso de gestión de cambio a través de capacitación a cerca de 380 personas usuarios y líderes facilitando el proceso de adopción tecnológica.
- Generación de reportes consolidados para la toma de decisiones corporativas en los tres frentes donde tenemos contacto con el cliente: Ventas, servicio al cliente y mercadeo.

Coordinador de Investigación Mercados (Desde Nov/2013)

Funciones:

- Proveer al área de servicio al cliente los resultados de las mediciones de satisfacción de los diferentes servicios de la Caja (Educación, Recreación, Vivienda, Agencia de empleo, Registro y aportes, entre otros).
- Planear, ejecutar y hacer seguimiento de estudios de investigación de mercados de la corporación
- Velar por la ejecución presupuestal del proceso de investigación de mercados
- Realizar referenciaciones competitivos y de mercado para la Caja de Compensación
- Suministrar y socializar a la gerencia comercial y empresas cliente afiliadas a la caja de compensación, los resultados de los diagnósticos empresariales para implementación de sus planes de bienestar.
- Realizar procesos de contratación con proveedores de investigación cuantitativa y cualitativa para la Caja de Compensación
- Análisis estadístico, segmentación de mercados y bases de datos para la ejecución de estrategias y campañas de marketing
- Administrar el portafolio de Servicios de la Caja y conformación de productos de temporada en articulación con el equipo de Unidad de Portafolio, confirmado por costos, mercadeo y los diferentes servicios de la caja.
- Realizar de estudios de investigación (in house) con equipo a cargo.
- Evaluar las competencias y plan de desarrollo de personal a cargo como contribución al índice de ambiente laboral.

Logros:

- Negociación con proveedores de investigación de mercados para estandarización las mediciones de satisfacción en momentos de verdad y realización de estudio de satisfacción y lealtad con la Caja a nivel empresarial (Estudio cualitativo y cuantitativo por sectores en 75 empresas afiliadas).
- Gestor del proyecto administración portafolio de la Caja (Unidad de Portafolio) articulado con un equipo interdisciplinario.

Coordinador de Mercadeo (Desde Dic/2012)

Funciones:

- Elaborar el plan de mercadeo para los servicios de vivienda, educación y recreación
- Cumplir con los de objetivos, estrategias y tácticas contenidas en el plan de mercadeo para el posicionamiento de la marca, impulso a la venta y apoyo en estrategias comerciales
- Diseñar y desarrollar productos y servicios para el portafolio de la Caja
- Lanzamiento de nuevos productos de acuerdo al análisis previo del mercado, expectativas del mercado, referenciación de precios y competencia.
- Definir el pronóstico de ventas para el canal empresarial e individual
- Desarrollar estrategias para Captación de empresas
- Referenciar de precios para la oferta de servicios de Educación, Recreación y Vivienda
- Tomar decisiones para la ejecución presupuestal de promoción y publicidad
- Apoyar proyectos corporativos desde el área de mercadeo
- Participar en el análisis y modelos de negocio: Modelo de Agencia de Viajes, Club Cañasgordas y estrategias comerciales para canal de captación (Afiliación de empresas a Caja).
- Gestionar para el área de Mercadeo de todo lo relacionado con el Sistema de Gestión de calidad - SGC

Logros: Desarrollo de estrategias de producto, precio, canal de venta y promoción para productos foco y lanzamientos a la fuerza comercial de productos de temporada

Profesional de Mercadeo

Profesional III (Desde Dic/2010) y **Profesional II** (Desde Ene/2008)

Funciones:

- Ejecutar y hacer seguimiento del plan de mercadeo servicios de Educación, Recreación y Vivienda.
- Elaborar el pronóstico de ventas por servicio, canal de venta y productos
- Ejecutar estrategias y tácticas de promoción y publicidad
- Hacer seguimiento a la efectividad de medios masivos y plan promocional
- Hacer seguimiento de la ejecución presupuestal del plan promocional
- Analizar los resultados de los estudios de investigación de mercados para aplicación al plan de mercadeo (Análisis del entorno).
- Ejecutar eventos de posicionamiento de marca.
- Apoyar estrategias comerciales de los diferentes canales de venta y servicios
- Identificar y definir las referencias mensuales a pautar en medios, flow de medios (Radio, TV, prensa y BTL) y medios propios.
- Validar y coordinar con la agencia o diseñadores internos la producción del material publicitario y de medios masivos
- Materializar las estrategias por medio de generación de piezas publicitarias, de comunicación y material merchandising
- Ejecutar eventos de promoción, negociación de Patrocinios y apoyo de eventos Corporativos
- Ordenar compra de materiales y servicios para las campañas de marketing.

Logros:

- Realización del pronóstico de ventas con análisis desde la capacidad de prestación de los servicios de educación y recreación, apoyo para la definición de metas comerciales por canal empresarial e individual.
- Lanzamiento del programa de Responsabilidad Social Empresarial - RSE de Comfenalco Valle

SINCRON DISEÑO ELECTRONICO S.A, Sector Tecnología – Automatización
De 04/2004 a 01/2008 Cali - Colombia

Jefe de Mercadeo

- Investigación de mercados internacionales (Centro América).
- Realización del plan exportador (Inteligencia de mercados)
- Coordinador Expopyme de la compañía ante Proexport.
- Estudios de mercado para consecución de clientes a nivel nacional.
- Realización de plan de mercadeo.
- Base de Datos de Clientes Potenciales, segmentación
- Investigación de sectores Industriales.
- Asignación de clientes potenciales a personal de ventas.
- Control de Indicadores de Gestión y seguimiento del área comercial.
- Organización, coordinación y participación de eventos fériales, ruedas de negocio y Organización de agendas comerciales a nivel nacional e internacional.
- Organización y coordinación de actividades comerciales de la compañía.
- Coordinación de cursos de capacitación y entrenamiento de la fuerza comercial
- Responsable de material POP y herramientas de comunicación (Catálogos internacionales, Pagina Web, multimedia, entre otros.)
- Auditor interno, sistema de gestión de calidad, ISO 9001: 2000. y BASC

Logros: Incursión en nuevos mercados potenciales para la compañía en centro américa y activa participación en eventos de promoción a nivel nacional

INDUSTRIAS CABYNOR S.A. - FIBERCOL, Sector Industrial Autopartes
De 08/2002 a 12/2003 Cali-Colombia

Coordinador Mercadeo y Ventas

- Creación y administración de base de datos de clientes
- Inplementación y control del programa de Indicadores de Gestión
- Investigación de mercados nacional e internacional
- Control y coordinación de vendedores.
- Control, seguimiento de personal de ventas, Control estadístico
- Participación en eventos feriales, ruedas de negocios y preparación de agendas comerciales internacionales
- Elaboración de Plan exportador (Programa Expopyme - Proexport).
- Plan de Acompañamiento (Programa Expopyme Universidad Icesi - Proexport), seguimiento del plan exportador y desarrollo de Estrategias de Comercialización para el mercado nacional e internacional.
- Elaboración del plan de Mercado para Estados Unidos, México y Costa Rica.
- Manejo de documentos de exportación
- Renovación de documentos de exportación y Plan Vallejo

Logros: Incursión en nuevos mercados potenciales para la compañía a través de la definición de su plan exportador avalado por Proexport

METALTEC P.I. LTDA, Sector Eléctrico
De 12/2001 a 07/2002 Cali-Colombia

Asesor Junior en mercadeo – Practica Empresarial

- Realización de análisis interno de la compañía (Matriz DOFA, Mapa de Competitividad CCC)
- Realización del manual del proceso de Asesoría en Planeación estratégica Para Metaltec P.I Ltda
- Desarrollo e implementación de estrategias para el área de mercadeo
- Estudios de mercado para consecución de clientes
- Creación de Base de datos de clientes (Access)

Logros: Asesor Júnior en el área de planeación estratégica con énfasis en mercadeo, Proyecto Red Pymes (BID - ICESI - EPSA)

FORMACION ADICIONAL E INTERESES

- **Trabajo de Grado MBA:** Plan de negocio para la Unidad de Promoción de Proyectos de Emprendimiento rural de Comfenalco Valle.
- **Investigación Cualitativa para Especialización en Mercadeo:** Investigación de mercado de margarinas para la empresa CALSA *DE COLOMBIA S.A (FLEISCHMANN).*
- **Proyecto de Grado Pregrado:** Análisis de la organización logística en las Pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector alimentos en el Valle del Cauca.
- Comité organizador 1er Encuentro Universitario de Ingenieros industriales EUDI 2001
- Miembro del Comité de Control Social, Fondo de Empleados Comfenalco Valle, hasta Ene / 2015
- Auditor Interno de Calidad – Comfenalco Valle, 2009 – Actualmente.
- Miembro Comité de convivencia laboral – 2016, designado por la empresa



Natalia Ortiz Largo
CC: 29181292



KPMG en Colombia
Tel +57 1 618 8000, +57 4 355 6060
abalmeida@kpmg.com
Medellín, Colombia

Función y especialización

Alain es Vicepresidente de KPMG en Colombia, tiene a su cargo los servicios de Consultoría en Tecnología.

Se especializa en desarrollo e implantación de sistemas, optimización de procesos, integración de aplicaciones, migración y calidad de datos, arquitectura de sistemas, transformación digital, robótica de procesos e hiperautomatización.

Clientes representativos

- Argos SA, Inversiones Mundial, TCC, Colorquímica, Telefónica, Federal Loan Bank of Chicago, EEPPM, UNE, Bancolombia, Ecopetrol, IBM, Colsubsidio, Multi Bank.

Educación

- Ingeniero Industrial, Universidad Central Martha Abreu - Cuba
- PhD en Investigación de Operaciones y Tecnologías de la Información
- Master en Innovación Tecnológica y Data Management

Alain Bismark Almeida Diaz

KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S.

Perfil

Alain Almeida cuenta con más de 25 años de experiencia en la automatización de procesos industriales, tecnológicos y empresariales; resolviendo retos vinculados a la operación en tiempo real, la simulación y optimización de estrategias para la evolución de la gestión empresarial, arquitectura de sistemas, gestión de riesgos en tecnología, análisis avanzado de datos, robotización de procesos y automatización inteligente.

Ha sido docente invitado en varias universidades para dictar conferencias sobre Simulación y Optimización de Sistemas, Investigación de Operaciones, Robótica Industrial, Estadística Paramétrica y No Paramétrica.

Experiencia profesional y de industria

Entre los sectores en los cuales ha participado en el desarrollo de proyectos se cuentan: Financiero, Seguros, Transporte de Energía, Telecomunicaciones, Servicio y Transporte.

Habilidades Técnicas

- Desarrollo de Software sobre plataforma Wintel, utilizando C++, Java, C#, Delphi, Oxygene, TypeScript.
- Desarrollo de software de automatización utilizando LabView.
- Bases de datos: Oracle, SQL, MySQL, MongoDB.
- Desarrollo de Compiladores e Intérpretes para lenguajes de propósito específico
- Arquitectura y Orquestación de Aplicaciones utilizando buses de integración y tecnologías de microservicios.
- Definición e implementación de arquitecturas de administración de datos maestros.
- Definición e implementación de métricas de procesos e indicadores de desempeño.
- Diseño e implementación de DataWareHouses.
- Migración de Datos.
- Implementador de la plataforma de RPA - Automation Anywhere, UI Path, Blue Prism, Cartes.
- Diseño y construcción de herramientas CASE.
- Diseño y operación de Motores de Reglas y Sistemas de Inferencia.

GARRIGUES



Manuel Parra

Asociado sénior

Bogotá

manuel.camilo.parra@garrigues.com

Avenida Calle 92 No. 11-51 Piso 4

Bogotá D.C. (Colombia)

Tel: +57 601 326 69 99

Fax: +57 601 326 69 70

Laboral

Manuel Parra es asociado senior del Departamento de Derecho Laboral de Garrigues en la oficina de Bogotá, D.C. derecho laboral, donde ejerce su actividad profesional en las áreas de derecho laboral individual, colectivo, migratorio y de seguridad social.

Es abogado titulado de la Universidad Externado de Colombia con especialización en derecho laboral de la misma universidad y cuenta con un Master en "Diritto del lavoro e della previdenza sociale" de la Sapienza Università di Roma.

Experiencia

Manuel Parra es asociado senior del Departamento de Derecho Laboral de Garrigues en la oficina de Bogotá, D.C.

Abogado especialista en derecho laboral y relaciones industriales, con más de diez años de experiencia en asesoría a compañías locales e internacionales en materia de derecho laboral individual, procesos disciplinarios, seguridad social, debidas diligencias, auditorías laborales y proceso administrativos.

Igualmente, cuenta con amplia experiencia en procesos de reestructuraciones laborales y planes de retiro voluntario.

Por otra parte, cuenta con experiencia en el manejo de relaciones laborales con organizaciones sindicales, asesoramiento en conflictos colectivos, procesos de negociación colectiva, procesos de votación de huelga y tribunales de arbitramento.

Manuel Parra domina el español, el inglés y el italiano.

Formación académica

- Abogado de la Universidad Externado de Colombia.
- Especialista en derecho laboral y relaciones industriales de la Universidad Externado de Colombia.
- Maestría en "Diritto del lavoro e della previdenza sociale" de la Sapienza Università di Roma.

Contactar

www.linkedin.com/in/lorena-chavez-11016494 (LinkedIn)

Aptitudes principales

Trabajo en equipo
Responsabilidad
Toma de decisiones

Certifications

Agilidad Organizacional
AGILE LEADER
Academia de Agilidad 2021 - Facilitador
Scrum Master Certified (SMC)
Lean Six Sigma Green Belt

Lorena Chavez

Jefe Transformación Organizacional
Colombia

Experiencia

Colsubsidio
11 años 4 meses

Jefe Transformación Organizacional
abril de 2025 - Present (6 meses)

• Garantizar el manejo integral del portafolio de proyectos, mediante la articulación de todos los frentes, la definición alcances, objetivos y priorización
• Realizar seguimiento y control al cumplimiento de los resultados de eficiencia en procesos esperados en los modelos operativos que se intervienen que apalanque el logro de las metas estratégicas, ahorros y productividad de los negocios
• Garantizar el mejoramiento continuo de las metodologías o herramientas de transformación frente a mejores prácticas del mercado.
• Definir indicadores de desempeño (KPIs) y el monitoreo constante de los procesos intervenidos, la revisión periódica de avances en relación con los modelos operativos
implementados

Jefe Automatización de Procesos
febrero de 2021 - agosto de 2025 (4 años 7 meses)

* Definir la estrategia de robotización y automatización de procesos
* Gestionar el portafolio de iniciativas de automatización mediante la estructuración, evaluación y priorización del RoadMap de soluciones RPA, bajo la premisa de generación de valor en corto tiempo
* Asegurar de manera integral el proceso de implementación de iniciativas de automatización de procesos durante todo el ciclo de vida del robot, desde su definición hasta su operación y mejoras
* Realizar el seguimiento de KPI´s acordados en cada iniciativa y el seguimiento a la captura de valor, proponiendo y ejecutando acciones para garantizar el cumplimiento de las metas de eficiencia

Arquitecto Procesos RPA
junio de 2020 - febrero de 2021 (9 meses)
Colombia

• Evaluar la viabilidad de automatización de flujos de tareas y de procesos desde el punto de vista funcional, técnico y financiero garantizando la generación de eficiencia y beneficios tanto cuantitativos como cualitativos.
• Definir en conjunto con las áreas funcionales de los negocios o áreas transversales los flujos de procesos, datos y reglas de negocio que habiliten la automatización documentándolos dentro de la metodología definida y asegurando la estandarización de los mismos basados en metodologías Lean.
• Gestionar de manera integral el proceso de implementación de robots durante todo el ciclo de proyecto, interactuando con las áreas y proveedores a que haya lugar para el logro de los objetivos usando metodologías ágiles.
• Asegurar el cumplimiento del caso de negocio definido para cada robot haciendo seguimiento permanente a los resultados del proceso automatizado.
• Asegurar el correcto funcionamiento de los robots durante su operación, garantizando la evolución de los mismos generando las mejoras y evolutivos requeridos.
• Hacer seguimiento a los resultados acordados junto con la unidad de negocio y entregar regularmente reporte de desempeño de los RPA.

Gestor Procesos JR / Analista de procesos
abril de 2016 - junio de 2020 (4 años 3 meses)
Colombia

• Definir y optimizar procesos bajo metodologías Agile y Lean Six Sigma
• Capacitación, asesoría y acompañamiento en la aplicación de las de las metodologías y herramientas de análisis, mejora e innovación de procesos
• Implementar la adherencia de los procesos definidos, mediante el seguimiento y control durante la fase de estabilización, identificando mejoras en la operación que conlleven a optimizar el flujo definido.
• Realizar investigaciones de buenas prácticas identificando su aplicabilidad en la compañía y mejoras de alto impacto que aseguren la eficiencia en los procesos
• Garantizar el cumplimiento de los planes de trabajo establecidos mediante un seguimiento constante del mismo
• Coordinar y liderar sesiones de ideación para el mejoramiento de los procesos bajo metodologías de creatividad e innovación
• Gestionar de manera integral el proceso de implementación de robots durante todo el ciclo de proyecto, interactuando con las áreas y proveedores a que haya lugar para el logro de los objetivos usando metodologías ágiles

• Evaluar la viabilidad de automatización de flujos de tareas y de procesos desde el punto de vista funcional, técnico y financiero garantizando la generación de eficiencia y beneficios tanto cuantitativos como cualitativos.
• Definir en conjunto con las áreas funcionales de los negocios o áreas transversales los flujos de procesos, datos y reglas de negocio que habiliten la automatización, documentándolos dentro de la metodología definida y asegurando la estandarización de los mismos basados en metodologías Lean

Analista Productividad
enero de 2015 - marzo de 2016 (1 año 3 meses)
Colombia

• Definición de estándares para el dimensionamiento de recursos necesarios para la operación de todos los puntos de venta en Bogotá y a nivel nacional.
• Optimización de las plantas de personal para la operación de todos puntos de venta en Bogotá y a nivel nacional
• Reestructuración de areas según los procesos definidos, mediante el levantamiento de cargas de trabajo y definición de roles.
• Creación y actualización de guías de cargo mediante la validación de funciones y procesos a desarrollar.

Practicante - Procesos y Productividad
junio de 2014 - diciembre de 2014 (7 meses)

• Rediseño de los procesos y procedimientos del Departamento de Canales Institucionales
• Análisis para el mejoramiento de la productividad y la eficiencia en los puntos de venta
• Implementación de formatos y medición de la productividad de los Puntos de Venta en los cargos de Auxiliares y Cajeros
• Toma de tiempos y definición de estándares para el Departamento de Logística y cajas de los supermercados

Asset Tutores
Asistente Logistica y Administrativa
julio de 2013 - mayo de 2014 (11 meses)

• Definición de formatos para una mejor distribución de las tutorías a asignar.
• Programación y coordinación de tutorías según disponibilidad de los tutores asignados.
• Identificación de mejoras en los procesos para el logro de una mejor programación.
• Gestión de facturación y cartera.
• Atención a solicitudes de tutorías académicas por parte de los clientes

Arzayus Seguros
Asistente Administrativa y Comercial
diciembre de 2011 - febrero de 2013 (1 año 3 meses)

Soporte a la fuerza de ventas, con el fin de contribuir con las metas asignadas por la Gerencia, atención al cliente, comunicaciones, llamadas, archivo,

Educación

INALDE Business School
Liderazgo Transformador · (noviembre de 2023)

ENEB - Escuela de Negocios Europea de Barcelona
Especializacion en Coaching y PNL · (2021 - febrero de 2022)

ENEB - Escuela de Negocios Europea de Barcelona
Master en Project Management · (2020 - 2021)

Pontificia Universidad Javeriana
Curso, Fundamentos y metodología de implementación RPA · (2020 - 2020)

Pontificia Universidad Javeriana
Curso, Análisis de Datos para el Monitoreo y Mejora de Procesos · (2018 - 2018)