



Habilitar a las corporaciones con proyectos tecnológicos de valor para crear ventajas competitivas desarrollando con tecnología de punta productos y servicios con enfoque al cliente. Áreas de Sistemas Eficaces que maximicen su desempeño en la operación y generen innovación y disrupción para hacer de nuestra empresa líder de mercado. **Verticales donde participe:** Banca y Bursátil, Retail, Comercio, Manufactura, E-business, Turismo, Petrolero, Universidades. **Áreas de Mayor Participación Profesional:** Planeación Estratégica. Implementación y Migración de ERP, Procesos, Proyectos, Arquitectura Empresarial, Mercados Digitales, Seguridad, CRM, Gobierno TI.

**Juan José Luis Cisneros López.**

@: [josecisnerosl@hotmail.com](mailto:josecisnerosl@hotmail.com)

<https://www.linkedin.com/in/jcisneros/>

<http://www.jcisneros.com>

Cel. 5561162057 y 5559156383

Skype: [josecisnerosl@hotmail.com](mailto:josecisnerosl@hotmail.com)

México, D.F.

## Perfil.

Enfocado a resultados, altamente involucrado en el conocimiento de la operación del negocio. Orientado a la Misión y Visión estratégica del negocio para crear con la tecnología los habilitadores de ventaja competitiva. Práctico, Disciplinado, Orientado al Negocio, Desarrollo de equipos de trabajo altamente productivos con objetivos medibles con un enfoque a la persona.

Tolerante, Tranquilo, seguro de sí mismo y objetivo. Reservado. Bien organizado, confiable, ético, alto nivel de rectitud.

## Objetivo.

Integrarme a una empresa donde a través de mi experiencia pueda aportar valor y alcancemos los resultados planteados cumpliéndolos en tiempo y forma. Mantener un equilibrio de vida donde mi trabajo permita mantener mi realización como persona brindando estabilidad a mi familia, obteniendo la mejor fórmula de costo beneficio para la empresa aplicando la experiencia en las diferentes industrias y proyectos en los que he participado.

## Educación.

2013-2015.

**Doctorado en Finanzas, Estrategia y TI.**  
UPAEP.

2008-2010.

**MBA.** UVM y IEDE de Madrid.

1986-1991.

**Ingeniería Cibernética.**  
Universidad. La Salle.

### Diplomados.

2009. Planeación Estratégica utilizando herramientas de Lean y Six Sigma para la determinación de Proyectos de Aportación de Valor para la empresa. Estudios en Lean y Six Sigma.

2007. Balance Score Card, BI y Planning.  
DSS.

### Software:

Legados, plataformas corporativas ERP como SAP, MMS, Ax y SL de Microsoft, Inteligencia de Negocio, Ciberseguridad.

### Experiencia Internacional:

Trabaje para firmas internacionales: Office Max (Chicago, USA), Monsanto (San Luis, USA), Gartner (FortMyers, USA). Monsanto integración de ERP en Latinoamérica a la plataforma Global, asignado en Centro América.

Gartner integración de ERP para empresa NONA en Guatemala en sus principales organizaciones de alimentos, bebidas, empaques y holding.

Tang responsabilidad en Miami para la definición de las tecnologías a distribuir en los canales nacionales.

**Reconocimientos:** En los últimos 11 años las empresas en las que he colaborado han obtenido el reconocimiento entre las 50 más innovadoras por la Revista InformationWeek y fui considerado según la Revista CIO entre los 100 mejores CIO de México y Latinoamérica en el mismo periodo.

**Últimos nombramientos 2018: CIO 100 en 2018 y lleve a Finamex al 4to lugar de innovación tecnológica nacional por la revista Information Week. Presidente del Consejo de Seguridad de la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa.**

### Catedrático, Consultor y Ponente:

He participado en la Universidad Anáhuac del Norte, Universidad La Salle, Universidad de la Riviera Maya y Universidad de las Américas. Las cátedras que brinde son Informática, Informática administrativa, sistemas

operativos avanzados, Estrategia. Administración de Proyectos.

Como ponente he sido Key Speaker para la revista FORBES en Latinoamérica en el año 2016 y brinde a nivel nacional e internacional las conferencias sobre. Big Data, BPM, Gobierno, Agenda del CIO, ERP y ciclos de vida, Cloud Computing, Movilidad, Sistemas de Logística, Inteligencia de Negocios y DRP. Colabore también con: IBM, IIR, Gartner,

### Consejero y Asesor

*He trabajado con los Directores Generales y Directores de Sistemas de Grandes empresas del Retail como Wal-Mart, Bancos entre los que destacan BBVA, Santander, Banca Central de Venezuela, BOD, CAF, Banco Atlantida, entre otros de países como Venezuela, Colombia y México, Aseguradoras Nacionales y Extranjeras, Afores, Industria del Petróleo y Gas revisando, implementando y acompañando sus estrategias de TI alineadas a la Estrategia Corporativa en materias como Movilidad, BPM, EA, Modelos de Madurez, Infraestructura, SOA, CMMI, QA, Multichannel Vendor, Gobierno Corporativo y TI, entre otras. Llevando a estas a alcanzar sus objetivos.*

## Trayectoria Laboral.



2017 Director de Tecnologías de Información.

Finamex es la 2da casa de Bolsa más importante de México, principales productos: Derivados, Divisas, Capitales, servicios a instituciones Bancarias.

**Colaboradores reporte directo 7, 40 más en el equipo TI.**

**Responsabilidades:** Estrategia, Innovación y digitalización, Operación de las áreas de TI de la Casa de Bolsa. Core Financiero, Contabilidad, Operaciones de Trading, Transaccionalidad para dispersiones SPEI, indeval, subastas. Procesos digitales para plataformas de inversión en fondos. Mantener la operación 100% de todos los servicios tecnológicos de la bolsa, generación de la información estratégica de la empresa mediante herramientas de inteligencia de negocios. Investigación y creación de aplicaciones que determinen la innovación y la generación Fintech. Creación de valor a través de las fuentes de información por Business intelligence y Analytics.

**Resultados:** En proceso de implementación la renovación del parque tecnológico de hardware, creación del área de inteligencia de negocios con los proyectos de estado de resultados, riesgos, carteras y contabilidad. Generación y puesta en marcha del proyecto Gsuite para trabajo colaborativo y migración a la nube. Implementación del proyecto de content management sobre plataforma Alfresco Google, Migración de los servicios de telecomunicaciones. Creación del proyecto carteras y monitoreo de stress de las posiciones financieras. Implementación de la mesa de servicio mediante metodologías ITIL, implementación de mejores prácticas para la liberación de la producción de código de Core financiero. Operación funcional al 100% 24\*365, Disminuir con tendencia a 0% el nivel de riesgos en los posibles ataques cibernéticos. Búsqueda del 100% de la retención de talento incrementando la productividad y la satisfacción del colaborador. Presentar el 100% de los proyectos solicitados y comprometidos con el negocio. Generación de las aplicaciones masivas de fondos y aplicación móvil para mayor captación de clientes y recursos. Optimización y cumplimiento de los presupuestos, así como los objetivos estratégicos de Ti a través del mismo.



2014-2017 Director del Programa Ejecutivo de Estrategia para Latinoamérica.

Gartner es la empresa líder mundial en investigación y consejería sobre Tecnologías de Información.

**Clientes Directos. 34**

**Responsabilidades:** Me desempeño como asesor de confianza para nuestros miembros (clientes) que son los directores de TI del top 1000 organizaciones globales y agencias gubernamentales. Asesor personalmente a empresas como Televisa, Ipade, Axa, Profuturo, Santander, Banca Central de Venezuela, Banesco de Venezuela, Bancaribe, Wal-Mart, Buro de Crédito, Mead & Jhonson, Fármacos Nacionales, Grupo Posadas, Petrolera Atlantic LNG, CAF, Banco Occidental de Descuento, SAT, Bansefi, Grupo CCH de Guatemala, Grupo Pantaleón de Guatemala, entre otros. Mi responsabilidad es el de involucrar a todos los CEO y CIO miembros para ayudarles a identificar las principales iniciativas que son fundamentales para el logro de sus objetivos específicos de la empresa. La asociación con el miembro puede incluir actividades (todas ellas basadas en la aplicación de la tecnología de la información), tales como: la definición, desarrollo, entrenamiento y / o la crítica de las estrategias; ayudando a desarrollar y / o transformar sus organizaciones; ayudando / asesorando en el desarrollo y ejecución de la visión y estrategia; agregar y entregar conocimientos de investigación de Gartner sobre iniciativas clave, las prioridades y las implementaciones; y, en general, convirtiéndose en un consejero y punto estratégico de referencia para el CIO. Además, como parte del programa adquirido, entregar Desarrollo de Liderazgo para los miembros CIO designados.

**Resultados:** Con mi ayuda, mis clientes son capaces de alcanzar sus metas más rápidamente y de manera más rentable, con mayor garantía de éxito. Ayudar a cada cliente a incrementar sus modelos de madurez en tecnologías de información acorde a los estándares mundiales y buscando que consoliden sus esfuerzos de tecnología para obtener ventajas competitivas. Creación de Estrategias y caminar con ellos para alcanzar sus objetivos. Realización de investigaciones y documentación global que permita a otros pares en el mundo tener información de primer nivel para toma de decisiones corporativas. Mantener en un 90% la retención de clientes de Gartner derivado de su satisfacción en los servicios y el encontrar valor a su inversión en nuestras aportaciones y visitas de acompañamiento.



2011-2014. **CIO Director Corporativo de Sistemas.**

Grupo Experiencias Xcaret.

**Reportes:** Directos: 7 indirectos: 100 personas en las áreas de Infraestructura, desarrollo ERP, desarrollo WEB, Business Intelligence, HelpDesk, Compliance y Proyectos.

**Responsabilidades:** Plataforma de servicios restaurantes, tiendas, administración, internet, etc. con disponibilidad de 24/7. Optimización del punto de venta, Redes sociales, seguimiento y lealtad a clientes implementación de tecnología para hasta 3,000 personas diariamente dentro de los parques. Optimización de proyectos y procesos que faciliten la implementación de nuevos desarrollos propios o externos tales como el ERP que centraliza las operaciones corporativas. Gestión administrativa (ERP AX de Microsoft), Software para Mercados Electrónicos (B2C, B2B, Grupos, Allotments, etc. Con desarrollo interno), Comunicaciones y Trabajo unificado (Cisco Call Manager, Call Center & Contact Center), Plan de Recuperación de desastres (DRP en Hardware Blades HP, Almacenamiento DELL, Switching Cisco & Brocade), Desarrollos para aplicaciones móviles Android y métodos de software responsivo. Trabajo colaborativo con la migración de servidores de correos a Google, aplicaciones en la Nube. Oficina de Proyectos, Oficina de Compliance, HelpDesk, Inteligencia de Negocios, Operación.

**Resultados:** Llevar de 2% a 8% la venta por internet (200,000 ventas concluidas por unos \$200 millones de pesos), Implementación de software de productos con fotografía que impulso ventas por más de \$80 millones de pesos. Incremento en 11% los ingresos por tiendas. Implemente los servicios de cobro móvil con Verifone en taquillas mejorando en un 70% los tiempos de espera de los clientes y elevando el nivel de satisfacción de los indicadores del cliente final a 9.80 sobre 10 de calificación. Implementé el área de Servicio de HelpDesk alineado a ITIL, impulsé las iniciativas de Cobit y PCI para garantizar servicios de transacciones electrónicas bancarias. Casos de éxito con Microsoft, Verifone, Microstrategy, entre otros que documentan la implementación, funcionamiento y apalancamiento al negocio. Tecnológicamente logre implementar en este tiempo proyectos primordiales para la empresa en materia de clientes (XCRM de Microsoft en su fase de Contact Center). Innovación y creación interna de proyectos de reconocimiento facial y fotografía única en el mundo en .Net. Creación del nuevo Site Corporativo y el NOC. Implemente la Estrategia de telefonía celular con más de 3700 teléfonos Android que permiten reducción de costos, deducibilidad, prestación a colaboradores y trabajo colaborativo entre toda la empresa.



2009-2011. **Director de Sistemas.**

Office Max.

**Reportes:** Directos: 7 indirectos: 42 personas en las áreas de Infraestructura, desarrollo ERP, Business Intelligence y Compliance.

**Responsabilidades:** Operación de las tiendas de Autoservicio a nivel nacional. Implementación y mejora del sistema POS, así como su mantenimiento y actualizaciones que den valores agregados. Actualización tecnológica y creación de proyectos de innovación. Optimización de procesos y operación 24 \* 365 de los almacenes y los servicios de cadena de suministro. Disponibilidad y mejora de los servicios de comercio electrónico en la plataforma websphere. Garantizar la seguridad apegada a la Norma PCI para cumplimiento con la normatividad SOX.

**Resultados:** Implemente la infraestructura de TI del centro de distribución facilitando las acciones del Cross dock que permitieron surtir y recibir mayor número de metros cúbicos que coadyuvaron en el crecimiento de la empresa. Se implementó el sistema de contact center para atención a todos los clientes por catálogo y oficinas corporativas. Migración del punto de venta con tecnología de venta para crédito telefónico permitiendo esto un incremento en ventas de \$10, 000,000 de pesos y preparado el POS para servicios de pago de servicios y depósitos bancarios. Optimización de los enlaces de comunicación a cada sucursal reduciendo en 12% el gasto de comunicaciones corporativo. Implemente el área de Inteligencia de Negocios que brindo día con día la información requerida para toma de decisiones proactiva en materia comercial.

MONSANTO



2008-2009. **Líder de Estrategia para Latinoamérica.**

Monsanto.

**Reportes:** 4 personas.

**Responsabilidades:** Dominio de los procesos de comercialización para el mercado LATAM estableciendo estrategias de sistemas que optimicen los procesos de venta. Administración del personal contractor y empresas de servicio s por outsourcing. Estandarizar a nivel global las herramientas de TI utilizadas para la analítica de datos para el negocio. Facilitar la implementación de los procesos de migración de ERP SAP en Centroamérica.

**Resultados:** Para la rama comercial implemente a nivel Latam más de 900 puntos de venta que reportan en línea las ventas de agroquímicos a las oficinas del Corporativo en DF. El mayor reto fue la capacitación y el change management en lugares donde se logró tecnificar al agricultor o al pequeño distribuidor de semilla donde era un reto el simple hecho de llegar. Participe en la estrategia mundial para estandarizar la herramienta de Inteligencia de Negocios siendo la seleccionada Hyperion. Fui parte del equipo de definición de estrategia corporativa. Implementamos los servicios de CRM mediante tecnología en la nube con Salesforce.



2003-2008. CIO.

Nutrisa.

**Reportes:** Directos: 4 indirectos: 22 personas en las áreas de Infraestructura, desarrollo ERP, desarrollo POS, Business, Telecomunicaciones.

**Responsabilidades:** Continuidad de la operación de las 200 tiendas de la empresa a nivel nacional. Implementación de BSC a nivel corporativo para el control y mejora de los resultados del negocio. Soporte y mantenimiento de la operación a nivel nacional. Desarrollo y mejora del software administrativo y POS que optimicen las formas de venta de los productos. Implementación y actualización tecnológica. Creación de proyectos de valor que impulse un diferencial de ventaja competitiva para el grupo.

**Resultados:** Implemente para el área comercial la versión del nuevo POS que permitía generar todo tipo de combinaciones y promociones para potenciar las ofertas de venta a los clientes. Implemente los servicios del centro de distribución de Tepepan. Implemente los servicios de seguridad del centro de distribución mediante tecnología IP siendo esto motivo de obtener el segundo lugar en investigación de tecnología por la Universidad La Salle. Instalé y puse en marcha los sistemas de comunicación para operación de la cadena de suministro de todas las tiendas Nutrisa a nivel nacional. Instalamos y actualizamos el Site Nutrisa que daba servicio a toda la operación nacional. Junto con la Dirección General implantamos en el grupo el área de Inteligencia de Negocios con tecnología Cognos que fue caso de éxito por sus 440 indicadores de negocio mediante la Metodología de Balance Score Card en sus perspectivas financieras, de cliente, de operación y capital humano. Ahorros en telefonía de más de 14%.



2001-2002. Gerente de Servidores de Aplicación.

Venturus - Macromedia

**Responsabilidades:** Ser el experto técnico en las herramientas Cold Fusion y JRUN para desarrollo de sitios web. Generar presentaciones de Alto Impacto de los productos para presentaciones de alto volumen de Leads (1000 personas en WTC DF, y diversos hoteles en Monterrey y Guadalajara).

**Resultados:** Apoyo al departamento de ventas para el cierre de Negocios. Principal proyecto cerrado fue el de E-México que impulso los primeros portales del Gobierno en la SEP, Infonavit y Hacienda.



1992-2001. Gerente General Oficinas Centro, Gerente de Ventas, Gerente de Soporte.

Techno American National Group – Computers OEM

**Responsabilidades:** A través de mi carrera en esta empresa tuve diferentes roles, mi responsabilidad fue la definición tecnológica, importación, fui asignado a Miami para la identificación de los productos a comercializar en el mercado mexicano, así como sus procesos de importación y forecast de volumen de compra. Ensamble y garantías de los equipos OEM que se importaban a la República Mexicana con la marca TANG, Atendí el expertise técnico de los productos, el departamento de garantías, ensamble y envíos a todos los distribuidores de la República Mexicana.

**Resultados:** Logre posicionar a TANG como la empresa más fuerte de Mayoreo en partes OEM en la República Mexicana teniendo como clientes a grandes mayoristas como MPS, Merisel Dinamia, Dicom, Electrón, así como más de 2500 distribuidores en México. La creación y posicionamiento de la marca ALTON como competidor directo de los equipos Acer, HP, COMPAQ.



1990-1992. Staff en MSD, y Planta de Detergentes Vallejo

Procter & Gamble

**Responsabilidades:** Asignado en el departamento de Desarrollo de Productos, apoyo y capacitación para los Ingenieros de Desarrollo, Implementación de los sistemas de administración, facturación y telecomunicaciones entre departamentos. Análisis de herramientas para optimizar procesos de producción y cadena de suministro para las plantas.

**Resultados:** Implementación de la herramienta CAPE para optimización de estibamientos y coeficientes de resistividad en productos, acompañamiento del área de desarrollo de producto en su capacitación de herramientas como multimate, sistemas expertos para la pasta crest y manejo de herramientas administrativas.



1987-1990. Programador, Analista de Sistemas y Líder de Proyecto  
Universidad La Salle

**Responsabilidades:** Fui programador, analista y finalmente líder de proyectos de las áreas de Recursos Humanos y Nóminas. Analice, Optimice Procesos y finalmente Programe los sistemas completos de Nómina y de Control Escolar. Los sistemas debían de estar operando siempre para efectos de ingresos, calificaciones, tiras de materias, etc. Nóminas, Aguinaldos, Incidencias, etc. era indispensable que operaran perfectamente en cada evento de quincena.

**Resultados:** El desarrollo de las aplicaciones en cobol de los sistemas administrativos de la Universidad La Salle. Aquí comencé mis primeras cátedras en Universidad y presente algunas propuestas de los primeros pasos para Educación a Distancia.



2002- 2003 Brinde Consultoría por 4 meses en Corporativo Ultra sobre Protocolos IP

**Responsabilidades:** Brinde consultoría para la incorporación de video servidores de seguridad montados sobre plataformas IP.

**Resultados:** Introducción de los primeros servidores IP en México. Proyecto Central de Abastos de Marcelo Ebrad cuando fue jefe de seguridad pública y Automatización del Edificio Omega en Polanco de más de 500 cámaras de servicios IP.