

Jesús Rodríguez

Talent Recruiter at IOR Network for Talents

jrodriguez@ior.es



Resumen

Profesional con más de 25 años de experiencia en actividades técnicas y de desarrollo de negocio en el sector de la consultoría IT, Telecomunicaciones y otros sectores.

Con habilidades y experiencia en funciones directivas y de gestión de equipo humano, dirección de operaciones en servicios gestionados y proyectos de Outsourcing IT.

Aporto experiencia en la dirección y ejecución de proyectos de ámbito nacional e internacionales (proyectos de Ingeniería, proyectos de Desarrollo Software e Integración de Sistemas de Gestión, proyectos de Gestión Global de Comunicaciones, Servicios Profesionales IT).

Alegre, metódico, creativo, perseverante y detallista.

Gran capacidad analítica y sentido de la responsabilidad. Tenaz en el esfuerzo, con facilidad de relación y comunicación con otras personas, con habilidades comerciales y de negociación, con una clara orientación al cliente y espíritu de servicio, acostumbrado a trabajar en equipo y ejercer el liderazgo.

En los últimos 9 años ha potenciado sus habilidades comerciales, focalizado en la gestión y dirección comercial conjuntamente con actividades de marketing.

Posee amplios conocimientos tecnológicos en Telecomunicaciones e Informática.

Como profesional independiente realizo tarea de consultoría en la áreas siguientes

- Key Account Manager (venta de Software de RRHH)
- Consultoría IT, Outsourcing de servicios IT y Facilitador HR en proyectos de Ingeniería
- Product Manager, consultor y asesor tecnológico IT y Telecomunicaciones (especializado en VoIP, Soluciones Software, Networking, IOT, M2M, Marketing Digital, Aplicaciones Móviles y Soluciones Ecommerce)
- Consultor y especialista en automatización de procesos de RRHH.
- Actividades de Headhunting y Executive Search.

Experiencia

IOR CONSULTING- NETWORK FOR TALENTS

Talent Recruiter at IOR Consulting ago 2019- actual

IOR Network for Talent conecta expertos en selección y directivos de empresas. Como Talent Recruiter experimentado, apporto una visión empresarial global. Estoy especializado en procesos de selección de perfiles directivos y altos cargos ejecutivos en las áreas IT e investigación. Mi experiencia en el área de RRHH me ha permitido especializarme en consultoría estratégica, ofreciendo servicios de análisis de competencia, procesos de valoración de RR.HH y gestión y automatización de RRHH.

COLEGIO OFICIAL DE AGENTE COMERCIALES

Agente Comercial Colegiado 31413 - actual

Especializado en la venta de servicios Outsourcing IT, productos y soluciones SW y HW, servicios profesionales en principalmente en los sectores de Ingeniería Industrial, IT y Telecomunicaciones.

BIZNEO SOLUTION HR

Global Key Account Manager feb 2018- jul 2019

Bizneo HR es un software de gestión integral de RRHH para empresas con el que atraer, desarrollar y fidelizar talento.

Durante mi paso por la compañía, presté los siguiente servicios de calidad:

- Detección de oportunidades
- Identificación y cualificación de clientes
- Ciclo completo de venta de software, generación de canal y partnership)
- KeySolution RRHH (creación de portfolio, actividades de marketing, detección de oportunidades, venta de servicios outsourcing IT e ingeniería y actividades de headhunter y detección del talento)

KEY ACCOUNT MANAGER may 2017 - actual

- Desarrollo de negocio en las actividades de outsourcing de servicios y ventas de soluciones software de RRHH
- Especializado en consultoría estratégica en el área de HR y soluciones tecnológicas IT. Servicios de selección, análisis de competencias, captación del Talento y procesos de valoración de RRHH. Gestión y automatización de Procesos de RRHH
- En la actividad de headhunter estoy especializado en perfiles directivos y altos cargos ejecutivos, especialistas en todo tipo de ingenierías, principalmente perfiles técnicos IT y perfiles para investigación. Trabajando para mercados nacional e internacional

Compañías en las que **colaboro como headhunter externo** o a través de empresas clientes:
Teradata - Nuez -Grupo Gran Solar - Bamesa - Mecalux - Konica Minolta -OHL Ingeniería - Abantia -Dominion - Saargummi Iberica - Hutchinson España - Emerald S.A. -Europa Press - HP - FNAC -Avintia - Zertia - Sacyr -Ferrovial - Iberdrola - Cepsa – GMV - Assystem Technologies - Econocom - Aventix - OffShoreTech - Ecix Group - Grupo CMC - Procesa - Delogica.

TRITÓN SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y TELECOMUNICACIONES

Socio Director nov 2009- abr 2017

Empresa de servicios en tecnología de la información y comunicaciones.

- Director Comercial y Marketing
- Director de Recursos Humanos
- Responsable de alianzas y creación de canales comerciales
- Dirección de Proyectos de ámbito nacional e internacional

Referencias Principales de Clientes:

España:

- Consultoras e integradores: Grupo GMV, Indra, ITD, Fujitsu España, HP España
- Industrial e utilities: ADIF, Gamesa, Leadernet, Grupo Fabres
- Financiero: Grupo BES (Banco Espíritu Santo), SAREB
- Software: Teradata España
- Telco: Telefónica España, Zertia, ICR
- Seguridad y servicios: prosegur España, Securitas Direct, Saleslan, Key Solution
- Sanitario y horeca: Clínica Fuentsanta, AA-Hoteles

Internacional:

- ECH – Executive Consultans Hamburg GmbH (Alemania)
- AURUS Software (Brasil)
- Arnaldo Castro S.A. (Uruguay y Argentina)
- SGI-Mexico (Silicon Graphics)

MOKA TECHNOLOGIES S.L

CEO - Socio Director - Owner feb 2011 – abr 2017

Servicios de Consultoría tecnológica IT y Telecomunicaciones, Marketing, Selección de RRHH y Alta dirección. Funciones:

- Director Comercial y Marketing
- Consultor Estratégico y de Negocios

POLAR SISTEMAS INFORMÁTICOS

Director de área de Negocio may 2009 - sep 2010

Sectores de Telecomunicaciones, Medias e Utilities

Responsabilidades:

- Miembro del Comité de Dirección de la Compañía
- Relaciones a todos los niveles de interlocución con clientes

- Responsable tanto de la actividad comercial como de la ejecución de los proyectos de la división
- Responsable último de más de 60 recursos
- Elaboración y validación de ofertas técnicas y económicas
- Preparación de planes comerciales
- Definición y puesta en marcha de Cuadros de Mando
- Negociación con los diferentes departamentos de compras

Referencias principales clientes:

- Telecomunicaciones: principales empresas del Grupo Telefónica (Telefónica España, Telefónica Móviles, Telefónica Empresas, Telefónica International Wholesale Services, Telefónica Soluciones), Orange, France Telecom España, Alcatel Lucent, Motorola, Telcel
- Sector Media: Yell Publicidad, Yell Adworks
- Utilities: Repsol, Cepsa

Gerente de operaciones SHS VIVEON ene 2007 – abr 2009

Área de soluciones, servicios de ingeniería y productos

Gerente de operaciones y Director de proyectos

- Miembro del Comité de Operaciones de la Compañía
- Miembro del Comité Comercial de la Compañía
- Relaciones a todos los niveles de interlocución con clientes
- Responsable tanto de la actividad comercial como de la ejecución de los proyectos del área de soluciones
- Dirección de proyectos en clientes
- Elaboración y validación de ofertas técnicas y económicas
- Preparación de estrategia comercial
- Negociación con los diferentes departamentos de compras
- Responsable de alianzas en relación a Partners y Proveedores.
- Negociación con los diferentes departamentos de compras
- Participación en la elaboración del presupuesto del área de Soluciones

Referencias principales clientes:

- Finanzas: Capital One, Bankinter Consumer Finance (Obsidiana), Credibom (Portugal), VW Finance (España), CESCE, Protecma
- Sector Telecomunicaciones: Telefónica España, Orange- France Telecom España
- Sector Utilities y Energía: Cepsa, Iberdrola, Unión Fenosa
- Sector Industrial y Aeroespacial: GMV, Indra espacio, Airbus
- Administración Pública: MAP, IMADE, FECYT, INE

Gerente de Operaciones y Negocio

SHS POLAR SISTEMAS INFORMATICOS ene 2004- dic 2006

Responsabilidades:

- Miembro del Comité de Operaciones de la Compañía
- Responsable tanto de la actividad comercial como de la ejecución de los

proyectos en las áreas del cliente.

- Gestión de hasta 80 recursos
- Elaboración de ofertas técnicas y económicas
- Colaboración con el departamento de RRHH para la selección de ingenieros a incorporar a las actividades de la gerencia
- Participación en la elaboración del presupuesto del área de Operaciones

Principales referencias de Clientes:

- Telecomunicaciones: Telefónica I+D, Telefónica Soluciones, Telefónica Móviles, Orange- France Telecom España, Vodafone, Lucent Technologies, Telcel/Motorola, CASH-UP, UNIPER
- Sector Finanzas: Credibom (Portugal), VW Finance (España)
- Administración Pública: IMADE, FECYT
- Otros Integradores: Metrolico, Grupo GMV

Gerente Adjunto de Operaciones

SHS POLAR SISTEMAS INFORMATICOS ene 2003- dic 2003

Gerente Adjunto para el negocio con Telefónica I+D,

Desarrollo de nuevo negocio en sector Telco y Administración Pública

Responsabilidades:

- Colaboración con el director gerente tanto de la actividad comercial como de la ejecución de los proyectos en las áreas del cliente especializadas en proyectos para Internet y redes IP
- Gestión de equipos, ayudando en la coordinación de 90 personas
- Elaboración de ofertas técnicas y económicas
- Colaboración con el departamento de RRHH para la selección de ingenieros a incorporar a las actividades de la gerencia

Consultor Tecnológico - Grupo Polar nov 1997 - dic 2002

- Consultor Tecnológico y Coordinador Técnico para el proyecto SERA España y SERA Brasil
- Especificación de requisitos funcionales, análisis funcional y arquitectura de sistemas.
- Consultor experto en la gestión y mantenimiento de centrales digitales de conmutación
- AXE, S12, 5ESS.
- Consultor experto en nuevas tecnologías de transmisión: ADSL, FITEL, etc.
- Documentación técnica y asesoramiento a clientes.
- Marketing del producto y supervisión de documentación.
- Consultor en arquitectura de sistemas y soporte técnico a programadores.
- Analista en diagnósticos de averías sobre distintos accesos (RTB, RDSI, ADSL, FITEL)



Entorno Tecnológico: UNIX, entorno Solaris 2.x, plataformas SUN - SPARCstation y SPARC server, Windows NT, base de datos Oracle 7, navegadores web, interfaces de conexión con grandes sistemas, interfaces de usuario con tecnología web, soporte de comunicaciones con otros sistemas de Telefónica España

Entornos Desarrollos: desarrollos en C++, Java, Corba, administración Oracle 8

IBYS INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES

Consultor técnico - Ingeniero de Sistemas nov 1995 - oct 1997

Empresa dedicada al sector de las telecomunicaciones. Especializadas en equipos de medidas, analizadores de protocolos y calidad en sistemas de telecomunicaciones y redes de transmisión.

- Instrumentación electrónica, analizadores y simuladores de protocolos para sistemas de telefonía RDSI, RTB y GSM, redes WAN, ATM
- Analizadores y simuladores de protocolos X.25, señalización SS7, V5.x
- Sistemas de Diagnóstico y Calidad en Redes de acceso RDSI
- Sistemas de pruebas de servicios para telefonía móvil GSM
- Proyectos específicos para Telefónica España

Entorno Tecnológico: Windows NT, Windows 95, Windows 3.11, estaciones de trabajos y equipos analizadores basados en PC, entornos de diseño y laboratorio electrónico

Entornos Desarrollos: desarrollos en C++, Visual C++ 16 y 32 bits, SQL embebido, Access, ODBC, lenguaje ensamblador para procesadores de la familia 80xx86 y microcontroladores 80xx51

ERGOS SERVICIOS INFORMÁTICOS

Consultor técnico - Ingeniero de Sistemas jun 1995 – oct 1995

Soluciones informáticas de hardware y software. Servicios a empresas

- Analista - Programador, en departamento de Sistema e Ingeniería de Software
- Prestando servicios a diferentes empresas, como MSL Software (participando en el desarrollos específicos para lo juegos Olímpicos de Atlanta 96) o Instituto Cervantes
- Administración de sistemas, análisis de métrica y metodología de desarrollo, soporte a usuarios y Mantenimiento de equipos

Entorno Tecnológico: OS2 de IBM, OS2 Warp, Windows 3.11, Servidores Windows NT, Servidores UNIX

Entornos Desarrollos: desarrollos en C++, Visual C++ 16, SQL embebido para DB2. C++ de IBM para sistemas operativos OS2 V.2.11 y OS2 Warp

Ministerio de Defensa - Fuerzas Armadas

Cabo segunda mar 1993 – dic 1993

SELENIUM TECHNOLOGY

Técnico de Instalaciones y mantenimientos de sistemas informáticos dic 1992- feb 1993

Formación

2007 Dirección de Proyectos. IESE Business School

1987-1993 Ingeniero de Telecomunicaciones. Especialidad Equipos Electrónicos. Universidad Politécnica Alcalá de Henares.

Trabajo Conjunto Fin de Carrera "Adquisición de Datos y Gestión de una Compañía Eléctrica".

Otros

Dominio de Microsoft Office, Visio y Microsoft Project. Distintas Herramientas CRM y ERP. Especialista en sistemas BPM y BRM, Soluciones de RRHH.