

Juan Manuel Martínez Ortiz

Ingeniero de Telecomunicación por la ETSITM (Oct 81 / Jun 87)
Executive MBA por la EOI (Abr 07 / May 08)

609 374 236
juanma@juanmamtnez.com

Recomendaciones, historial detallado,
etc., en la web personal:
<http://www.juanmamtnez.com>



<http://www.linkedin.com/in/juanmamtnez>



https://www.xing.com/profile/JuanManuel_MartinezOrtiz

Actualizado en Julio 2010



Gerente
Mercado de Sanidad

Desde 2007

- Responsable (económico y técnico) del área "Regiones Internacionales", lo que supone responsabilidad directa sobre proyectos estratégicos (para Sudaçor en **Açores** y Sesacre en **Acre**).
- Miembro del Comité de Operaciones.
- Responsable del desarrollo de la **solución de sanidad de la compañía (iSALUD)**. Ambicioso proyecto con un equipo de más de 100 personas distribuidas geográficamente en cuatro centros de trabajo. Una organización liviana, con procedimientos esenciales, unido a un equipo alineado, consiguió el mayor grado de avance con la mínima inversión.
- Debido a una crisis puntual, asumo la coordinación del equipo de cuenta del **Grupo Hospitalario Quirón**, hasta su normalización, finalizando con la elaboración de un Plan Director. Coordinación del equipo de cuenta de **Aresa**.
- Colaboración en el **desarrollo de negocio** (preventa, venta, elaboración de ofertas) y relaciones con partners y proveedores.

- Rediseño no traumático del equipo, reduciendo estructura y aumentando productividad.
- Definición de nuevas responsabilidades de Arquitectura, Metodología / Gestión de Configuración y Rendimiento.
- Sustitución sin impacto de desarrollos previos, inviábiles para soportar la carga previsible.
- Aumento del ratio %avance vs Inversión (€) de 1,4 a 22,3.
- Regularización de la situación, con satisfacción reconocida por el cliente.



Director Área
Soluciones de Negocio

Desde 1997, hasta 2007

- A partir de 2001, asumo la dirección **Contact Center / CTI**, ejecutando con éxito algunos de los proyectos más emblemáticos de la compañía en sectores y clientes como: **Banca** (Ahorro Corporación; Bankoa; BBVA y hasta unas diez de sus filiales en LATAM; Caixa Catalunya; Unicaja; Uno-e); **Seguros** (Mapfre; Previsión Española, actualmente Helvetia; y Previsora Bilbaína); **AAPP** (Ayuntamiento de Madrid; Lantik; y diferentes proyectos de inversión para el Mº de Ciencia y Tecnología, y Comunidad Económica Europea); **Utilities** (Gas Natural).
- Los resultados económicos y las buenas prácticas, hacen que se integren nuevas líneas afines: **BI, BPM, CRM, CPM, y ERP**, asumiendo la **Dirección del área de Soluciones de Negocio** con las siguientes responsabilidades: Elaboración y ejecución de planes de negocio y estratégicos; Presupuestación y seguimiento económico; Go-to-market del offering en todo su ciclo de vida (preventa, venta personalizada, desarrollo y servicios post-venta); Relación a alto nivel con proveedores estratégicos de la compañía (elaboración contratos de confidencialidad, colaboración y distribución; negociación de condiciones económicas estándar, y puntuales).
- Puntualmente y a demanda de la alta dirección, asumo la responsabilidad de **proyectos críticos o de alto riesgo** de otras áreas de la compañía (algunos con importantes desviaciones e insatisfacciones por parte del cliente) hasta el restablecimiento de la normalidad, en clientes como: **Lantik** (CAU con metodología ITIL sobre BMC de; **Abucasis** (Sistema de Información Ambulatoria) de la Consellería de Sanidad de la Generalitat Valenciana; **Movistar** (gestión de calidad en la externalización de aplicaciones).

- Gestión de un circulante mensual de 0,5M€, con una rentabilidad siempre superior al 20%.
- Cumplimiento continuo del presupuesto.
- Ingresos principalmente procedentes de no accionistas.
- Sobre un equipo CRM, incorporación de equipos BI, ERP, etc., compartiendo sinergias y experiencias.
- Coordinación de perfiles comerciales y operativos, alineándolos hacia objetivos comunes de de offering, marketing y venta.
- Estabilización de la situación técnica, operativa y mediática, de un proyecto como Abucasis.
- Éxito reconocido en proyecto pionero con Itil, de importante dimensión.



Jefe de Desarrollo
Consultor TI

Desde 1986, hasta 2007

- Análisis, Diseño, Desarrollo y puesta en marcha de sistemas **EW**.
- Soporte y asistencia técnica sobre **Ingeniería del software**.
- **Desarrollo de proyectos, y dirección de equipos** para principales clientes de la compañía, de gran relevancia nacional: Comité Organizador de los Juegos Olímpicos de Barcelona 92; Defensa (Tierra/Armada - MASAL- DGAM); Ebro Agrícolas; Electra de Viesgo; Enresa; Iberia; Junta de Andalucía (SIRHUS); Mutua Cyclops; Renfe; Tubos Reunidos; Movistar (Atlas, Arco, ...); Zurich; etc.

- Adquisición de una sólida base técnica, gestada en c/s, y evolucionada a web.
- Uso práctico de metodologías como Métrica, Eurometodo, Merise, Q-Mein, etc.
- Importantes experiencias con equipos de consultoría (Planes de Sistemas, Directores).

Juan Manuel Martínez Ortiz

Ingeniero de Telecomunicación por la ETSITM (Oct 81 / Jun 87)
Executive MBA por la EOI (Abr 07 / May 08)

609 374 236
juanma@juanmamtnez.com

Recomendaciones, historial detallado,
etc., en la web personal:
<http://www.juanmamtnez.com>



<http://www.linkedin.com/in/juanmamtnez>



https://www.xing.com/profile/JuanManuel_MartinezOrtiz

Actualizado en Julio 2010

Notas:

Capacidades Sociales:

- Empatía y facilidad en las relaciones con clientes y partners, siempre reconocida con la máxima profesionalidad, considerándolos parte fundamental tanto del equipo de proyecto, como del propio proyecto.
- Creación y rediseño de equipos de trabajo (en ocasiones muy heterogéneos, distribuidos, ...), alineándolos con objetivos únicos, como elemento favorecedor en la consecución de resultados.
- Toma de control y liderazgo de equipos ya formados de forma no traumática y reducido impacto, en ocasiones en ambientes altamente desfavorables.
- Alto interés en técnicas de coaching y motivación.

"Juan Manuel ha resultado un gran profesional las veces que hemos podido coincidir en este ámbito. Un verdadero facilitador, con gran empatía hacia el cliente, resolutivo, con mucha capacidad de sacrificio, un talante estupendo y grandes conocimientos de gestión de equipos y proyectos, con mucha creatividad y muy resolutivo. Me encantaría volver a trabajar con él"

Capacidades Técnicas:

- Versatilidad y flexibilidad para abordar nuevas tareas, así como para mantener una productividad constante en dinámicas de trabajo cambiantes e impredecibles.
- Desarrollo de Negocio, con participación desde la preventa, venta y oferta.
- Alianzas y relaciones con terceros, dando valor a sus productos desde el offering de la propia compañía.
- Elaboración de procedimientos, guías, normativas, etc., de muy diversa índole.
- Habitado a la presión, y a los proyectos mediáticos o de alto impacto.

"Profesional con experiencia y especialmente orientado a gestionar "equipos" y generar climas positivos para obtener resultados. Juan Manuel ha sido clave construyendo el equipo actual de Sanidad de Indra durante los años que ha trabajado conmigo como colaborador directo con personas que venía de distintas compañías (él de Azertia, otros de Dimensión, de Soluziona o de distintas áreas de Indra), demostrando así su capacidad para adaptarse a entornos complejos de trabajo y aportando su conocimiento en proyectos como Abucasis, Azores y el impulso de las soluciones de salud de la mano de iSalud y de Diraya."

Capacidades Organizativas:

- Dirección de proyectos complejos (heterogéneos / distribuidos; con desviaciones económicas / tiempo; mediáticos; etc.). En sus tres ejes de gestión: cliente (receptor final de los resultados); dirección (reporting fiel como base para el seguimiento y la toma de decisiones); y finalmente, el equipo de trabajo.
- Elaboración de planes de negocio, y posterior ejecución gestionando circulantes y previsiones.

"Juan Manuel is a very experienced and committed Senior Manager that pays real attention to his clients and shows genuine commitment to deliver the best service possible in all his areas of responsibility. His large experience in a diversity of Public Sector Business Areas is quite a differentiation factor, making him a sound contributor in complex client delivery assignments but also in a challenging Business Development Arena were you need to demonstrate a profound business knowledge and real day-to-day business and management experience. Being a wonderful human being, Juan's relationship skills are very solid, natural and totally based in trust and honesty. Someone you can really trust, even that means jeopardizing himself in name of others and his clients. 1st class Senior Manager, as a professional but also and specially as a person."

Otras Capacidades:

- Participación en eventos, ponencias, presentaciones, ..., de Interban, IIR, Microsoft, Oracle, etc.
- Publicación de artículos (Contact Center, Byte).
- Participación en mesas redondas, desayunos de trabajo, etc.
- Participación Debates TV (UNED).
- Impartición formación (Metodologías de Desarrollo, Gestión de Proyectos, Gestión de Configuración, etc.).
- Diversas traducciones técnicas del inglés (libros técnicos para Prentice Hall, y Sams Publishing; manuales para Motorola, etc.).

"Juan Manuel es uno de los mejores profesionales del sector de IT con los que he tenido la inmensa suerte de colaborar. En proyectos muy complicados, en los sitios más recónditos del mundo, tener a tu lado a Juanma es una garantía de éxito, y UNA GRAN TRANQUILIDAD. Y esto lo avalan los 15 años en los que he tenido el privilegio de colaborar con él."

Objetivos Profesionales: Aportar valor y elementos innovadores / diferenciales (técnicos, y de negocio) a lo largo de toda la cadena de trabajo, desde la definición del offering, durante su venta y desarrollo / ejecución, hasta la fase final de soporte y mantenimiento, gestionando un equipo que opera con la máxima eficiencia y motivación.