

# 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

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

 [https://www.xing.com/profile/JuanManuel\\_MartinezOrtiz](https://www.xing.com/profile/JuanManuel_MartinezOrtiz)

Recomendaciones, historial detallado, .... en la web profesional:

<http://www.juanmamtnez.com>



*Director de Operaciones, aportando 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 / delivery, hasta la fase final de soporte y mantenimiento, gestionando un equipo que opera con la máxima eficiencia y motivación.*

*Gerente Operaciones  
Desde 2010*

- Máximo responsable de proyectos en modalidad servicio gestionado / ANS para ICM – Comunidad de Madrid (CMMMA 3.4 / > 70 personas / 4M€) y Ericsson (Pruebas Altamira / ~100 personas / 4 M€).
- Responsable de Calidad y Medio Ambiente (ISO 9000; 14000; 20000; 27000. CMMI. TMMI).
- Intensa colaboración en desarrollo de negocio (presentaciones, propuestas, ...).

- Rentabilización de grandes y complejos proyectos.
- Gestión de las expectativas del cliente, y su satisfacción.



*Gerente  
Mercado de Sanidad  
Desde 2007, hasta 2010*

- Responsable económico y técnico del área "Regiones Internacionales", con responsabilidad máxima y directa sobre proyectos estratégicos (para Saudaçor en **Açores** y Sesacre en **Acre**). Miembro del Comité de Operaciones.
- Máximo responsable de la definición y desarrollo de la **solución de sanidad de la compañía (iSALUD)**, con un equipo de más de 100 personas distribuidas geográficamente en cuatro centros de trabajo. Una reorganización completa del mismo junto a una reorientación funcional del producto, nueva visión estratégica, e implantación de prácticas novedosas en la compañía, consiguió el mayor grado de avance con la menor inversión.
- Como consecuencia de una crisis con el cliente, coordinación del equipo de cuenta del **Grupo Hospitalario Quirón**, hasta su normalización, finalizando con la implantación de un datawarehouse de la actividad asistencial por ámbitos hospitalarios y la elaboración de un Plan Estratégico / Director. Coordinación de otros equipos de cuenta (**Aresa**).
- Profundos conocimientos de las soluciones de salud de la compañía: K\* (Kewan, K-HIS, ...), I-MDH / I-FMS, etc.; así como de sus sistemas regionales (Abucasis, Valencia; Diraya, Andalucía; Ianus, Galicia; ...).
- Intensa colaboración en el **desarrollo de negocio** y relaciones con partners y proveedores.

- Solución de sanidad (IndraSalud / iSalud):
- Rediseño completo y no traumático del equipo, con un espectacular aumento de productividad.
  - Nueva visión estratégica del producto (cancelación de subproyectos, reorientación de otros, e incorporación de innovaciones).
  - Aumento del ratio %avance vs Inversión (€) de 1,4 a 22,3.
  - Regularización de la situación, con satisfacción reconocida en clientes.
  - Participación en la definición del plan estratégico del mercado, y de sus soluciones.



*Director Área  
Soluciones de Negocio  
Desde 1997, hasta 2007*

- Director de la división **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 Bilbaina); **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 buenas prácticas, incorporan líneas afines: **BI, BPM, CRM, CPM, y ERP**, asumiendo la **Dirección del área de Soluciones de Negocio**: 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.
- A demanda de la alta dirección, dirección de **proyectos críticos o de alto riesgo** de otras áreas en clientes como: **Lantik** (CAU con metodología ITIL sobre BMC); **Abucasis** (Sistema de Información Ambulatoria) de la Conselleria de Sanidad de la Generalitat Valenciana; **Movistar** (Gestión de calidad en la externalización de aplicaciones).

- Circulante mensual de 0,5M€, con rentabilidad siempre >20%. Cumplimiento continuo del presupuesto con ingresos mayoritariamente procedentes de no accionistas.
- Coordinación de perfiles comerciales y operativos, alineándolos hacia objetivos comunes de offering, marketing y venta.
- Normalización de la situación técnica, operativa y económica, en un proyecto de la visibilidad mediática y política como Abucasis (Atención Primaria en la comunidad valenciana).
- Éxito reconocido en proyecto pionero con Itil.



*Jefe de Desarrollo  
Consultor TI  
Desde 1986, hasta 1997*

- Análisis, Diseño, Desarrollo y Puesta en marcha de sistemas **EW**.
- Soporte y asistencia técnica sobre **Ingeniería del software** (CASE, CAST, ...).
- **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 (amic); Defensa (Tierra/Armada - MASAL-DGAM); Ebro Agrícolas; Electra de Viesgo; Enresa; Iberia; Junta de Andalucía (SIRHUS); Mutua Cyclops; Renfe; Tubos Reunidos; Movistar (Atlas, Arco, Cables, ...); 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

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

 [https://www.xing.com/profile/JuanManuel\\_MartinezOrtiz](https://www.xing.com/profile/JuanManuel_MartinezOrtiz)

Recomendaciones, historial detallado, .... en la web profesional:

<http://www.juanmamtnez.com>



*Director de Operaciones, aportando 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 / delivery, hasta la fase final de soporte y mantenimiento, gestionando un equipo que opera con la máxima eficiencia y motivación.*

## 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, ..., 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:** Definición y diseño de soluciones de Salud / Sanidad, alineadas con la estrategia de la compañía, así como de su implantación y go-live. Enlace e interlocutor con los profesionales de salud (médicos, enfermeros, ...), y los equipos de desarrollo e implantación, gestionando sus expectativas y garantizando el delivery.