

ANDRÉS ARISTIZABAL FRANCO

Parcelación la Morada, Paraíso de la Morada – Casa 8

Jamundí, Colombia

Celular: 318 4094623 **Casa:** (572) 516 0745

E-mail: andarifra@gmail.com

Perfil Profesional

Ingeniero Electrónico, MBA, con más de 10 años de experiencia comercial capaz de planear, optimizar, ejecutar y controlar procesos en empresas de servicios y productivas, con énfasis en aquellos que involucren alto nivel de detalle como los de las áreas de servicio al cliente, mercadeo, ventas y administración. Capacidad para trabajar en equipo, gestionar talento humano y establecer sólidas relaciones con clientes, proveedores y otros miembros de la cadena de valor. Mi personalidad orientada a resultados, experiencia en presupuestos, análisis, dirección de proyectos y gestión de riesgos, altas competencias para el liderazgo en diseño y desarrollo de proyectos, me forman como un candidato ideal para una amplia variedad de roles en diferentes campos. Adicionalmente mi experiencia en diferentes campos tecnológicos, administrativos y operativos me da una visión amplia e integral para un entorno empresarial. Independiente, proactivo y responsable.

Experiencia Profesional

HONEYWELL COLOMBIA S.A.S

Honeywell es una de las 100 compañías a nivel mundial de acuerdo a la revista Fortune, sobresaliendo por la inventiva y manufactura de nuevas soluciones y productos al mercado, sus divisiones están enfocadas en la optimización energética y buscan reducir la contaminación global. Es una compañía con más de 132.000 empleados alrededor del mundo donde una gran parte son ingenieros y científicos que buscan mejorar cada día los productos y satisfacer las necesidades, diferenciándose de sus competidores por la innovación permanente en la que se encuentra.

Enero 2012 – Presente, Account Manager (Medellín – Cali, Colombia)

Encargado de la representación Comercial, enfocado en el cumplimiento de las metas establecidas por la corporación, y en búsqueda de crecimiento global de la compañía mediante consecución de nuevos clientes y el mantenimiento de las cuentas claves. Así mismo me encuentro liderando estrategias de penetración por sectores al mercado regional, apoyando al área de mercadeo para tal fin.

Dentro del portafolio de productos y servicios que manejo, están, Automatización y Control de Edificios, HVAC, Ahorros Energéticos, Security, Safety, Iluminación y otros, así mismo vengo ampliando los servicios y productos al interior de mis clientes generando una mayor penetración y alineación con mis clientes.

SEGURIDAD ATLAS LTDA, Empresa cuyo objeto social es la prestación de servicios remunerados de protección, vigilancia y seguridad privada, para la protección de bienes muebles o inmuebles de personas naturales o jurídicas y demás actividades afines en las modalidades de vigilancia fija, móvil y de escoltas que lo conforman. La compañía está dedicada a proveer productos modernos y configurables, servicios y soluciones para crear una relación a largo plazo y un mayor crecimiento para sus clientes.

Enero 2009 – Diciembre 2011, Director División Tecnológica (Medellín – Colombia)

- Tengo bajo mi responsabilidad dos grupos comerciales con diferentes enfoques cada uno. Administrando el desarrollo profesional y personal de las personas que los conforman, coordinando el trabajo en equipo, haciendo acompañamiento en las visitas a clientes y guiándolos para desarrollar las relaciones interpersonales con entidades y clientes para diseñar y hacer seguimiento a los proyectos de seguridad electrónica basado en un presupuesto previamente establecido.
- Debo estar en permanente contacto con proveedores para revisar cuales de sus servicios y productos ofrecidos se ajustan a las necesidades de la empresa y de la división y como integrante del comité de selección de proveedores, velar por que se cumplan los estándares establecidos.
- Debo velar por el correcto funcionamiento de la central de monitoreo, logrando la satisfacción de los clientes brindándoles un soporte técnico y cumpliendo a cabalidad con la promesa de valor ofrecida al cliente al momento de la venta, manteniendo la operación en marcha las 24 horas del día los 365 días del año.

- Coordinar ante eventos propias de la comunidad a fin de canalizarlas ante los directivos de la empresa para evitar desviaciones (paros, bloqueos, hurtos, etc.) en contra del buen desarrollo de la operación.
- Debo velar por la ejecución de las actividades de: Inspecciones de Seguridad, Reporte de Condiciones Inseguras, Investigación de Accidentes de Trabajo, seguimiento a Acciones Correctivas y Propuesta de Acciones Preventivas en materia de Salud Ocupacional, Medio Ambiente, Alcohol y Drogas.

Mayo 2008 – Diciembre 2008 Coordinador Comercial Regional de Tecnología – (Cali, Colombia)

- Coordinador comercial regional de tecnología para el suroccidente colombiano, liderar las actividades de los Ingenieros de Proyectos; aplicando adecuadamente las políticas de la organización con el fin de cumplir los presupuestos establecidos por la compañía.
- Evaluar propuestas utilizando los conocimientos y experiencia en seguridad para brindar una solución adecuada para cada cliente.
- Participante en el comité de direccionamiento estratégico.
- Gestionar, verificar y controlar el cumplimiento de las actividades programadas en materia de salud ocupacional, medio ambiente, alcohol y drogas

Septiembre 2007 – Abril 2008 Asesor de Tecnología – (Cali, Colombia)

- Asesoramiento integral en el área de seguridad electrónica.
- Realizar acercamiento comercial a clientes potenciales
- Cierre de negociaciones
- Diseño del sistema enfocado a la protección de las instalaciones
- Gerenciamiento del proyecto en su fase de implantación.
- Proyecto CCTV; Sistema de monitoreo remoto de 80 grabadores digitales, 272 cámaras fijas, 80 cámaras móviles, 2 centrales de monitoreo remoto. Realización simultanea del proyecto en Panamá, Guayaquil y 16 ciudades de Colombia.

Enero 2006 – Enero 2007 Ingeniero de Proyectos – (Cali, Colombia)

- Establecer relaciones comerciales atendiendo necesidades en seguridad electrónica, principalmente de la zona industrial, incluyendo los sectores residenciales y comerciales.
- Ofrecimiento de soluciones integrales en seguridad electrónica, desarrollando diseños de proyectos mediante el uso de ingenierías especializada requerida para posicionar el portafolio de servicios y productos de la División Tecnológica, garantizando su desarrollo y mantenimiento de manera que genere valor a la compañía.

INTEGRAR S.A. (Actualmente ASSENDA) Una empresa Carvajal, Empresa con de más de veinte años en el mercado nacional, tiempo durante el cual se han asesorado, diseñado e implementado diversas soluciones en sistemas electrónicos de seguridad, basadas en circuitos cerrados de televisión, controles de acceso, sistemas de alarma de intrusión, detección y extinción de incendios, sistemas de integración, automatización de edificios y sistemas de control de tiempos laborados, de radicación de documentos y control de rondas de vigilancia.

Enero 2007 – Septiembre 2007 Ejecutivo de Cuenta – (Cali, Colombia)

- Establecer relaciones comerciales atendiendo necesidades en seguridad electrónica.
- Ofrecer soluciones integrales en seguridad electrónica, desarrollando diseños de proyectos mediante el uso de ingenierías especializada requerida para posicionar el portafolio de servicios y productos.
- Cumplir con las políticas, directrices del negocio y estrategias del mercado.
- Liderar proyectos de mejoramiento y/o desarrollo de Tecnología a nivel nacional.
- Cumplir con el presupuesto de ventas asignado.
- Diseñar y hacer seguimiento a proyectos de Seguridad Electrónica.
- Desarrollar relaciones con entidades y clientes en general.

INTEGRADORA DE SERVICIOS S.A, Empresa prestadora de servicios de valor agregado utilizando tecnologías de punta brindándole a sus clientes un excelente servicio y atención oportuna.

Noviembre 2004 – Enero 2006 Director Área Técnica y Operativa – (Cali-Colombia)

- Estar a cargo de los diseños, implementación, y puesta en servicio de la redes para la prestación del servicio de Internet de banda ancha y otros servicios suplementarios, mediante la utilización de PLC (Power Line Communication), tecnología inalámbrica y tecnologías convencionales.
- Otras funciones son las de realizar comunicaciones con los proveedores internacionales de los equipos, para gestionar la adquisición de los mismos.

- Asesoramiento a los socios para la implementación en Colombia de una nueva tecnología, PLC (Power Line Communication), y planeación en el área técnica para la creación de la empresa Integradora de S.A.-INTESA.

Educación

Ingeniero Electrónico, Universidad de San Buenaventura, Cali-Colombia, Junio de 2004.

MBA, Énfasis en Innovación, Instituto Tecnológico de Monterrey, México – Mayo 2012.

CCNA: Networking Basics de CISCO, Pontificia Universidad Javeriana, (Cali-Colombia), 2005

Otros cursos y Certificaciones

Consultor en Seguridad Privada, expedida por la Supervigilancia – Resolución 6116 del 25 de Agosto de 2011

Asesor en Seguridad Privada, expedida por la Supervigilancia – Resolución 006329 del 22 de Septiembre de 2009

Diplomado en Gestión Integral de Riesgos, Plataforma Atlas virtual.

Gestión de Riesgos Empresariales, “Plataforma GIRO”, CD&A Consultores de Riesgos, Cali-Colombia

Gerencia en Seguridad Industrial y Gerencia de Riesgos, SAFETY & SECURITY LTDA, Cali-Colombia

Certificación AXIS, Axis Communications, Medellín-Colombia

Certificación ACTI, Acti Corporation, Medellín-Colombia

Certificación BIS, BOSCH Group, Bogotá-Colombia

Sistemas de control de acceso, KANTECH – TYCO, Bogotá-Colombia

Sistemas de cable perimetral, Senstar Stellar, Cali- Colombia

Fibra Óptica y cableado estructurado Categoría 6, Centro de entrenamiento 3M, Bogotá-Colombia