


# Román Egüén Ruiz

## Project Manager

### Contacto

26140 Lardero (La Rioja)

Para contacto iniciar chat por linkedin [ENLACE](#) .

[romantrabajos@gmail.com](mailto:romantrabajos@gmail.com)

+34 638595661

### Perfil Profesional

Project Manager con más de 3 años de experiencia liderando proyectos de desarrollo de software y 7 en el sector de consultoría. [Certificado por Google en Gestión de Proyectos](#), con habilidades en metodologías ágiles, gestión de equipos de más de 20 personas y administración de presupuestos de hasta 200,000€. Destaco mi capacidad para optimizar procesos y entregar proyectos a tiempo y dentro del presupuesto así como manteniendo el equipo con visión de proyecto e implicado.

### Experiencia

#### Project Manager

Feb DEL 2023- Actual

Proyectos de consultoría.

**Gestión del Proyecto:** Destaco un proyecto de Software a medida con 10 desarrolladores, logrando reducir los tiempos de procesamiento en un 30% y mejorando la eficiencia del sistema en un 20%.

**Presupuesto:** Administré un presupuesto de 200,000 EUR, asegurando la entrega del proyecto dentro del plazo y sin sobrepasar los costos estimados.

**Metodologías Ágiles:** Implementé Scrum como metodología de trabajo, facilitando sprints, reuniones diarias y revisiones retrospectivas, lo que aumentó la productividad del equipo en un 15%.

#### Autónomo, Developer-Project Manager

Jun DEL 2022 - Feb DEL 2023

Tech lead - Software architect.

#### Backend Developer

Mar DEL 2015 - Jun DEL 2022

**Desarrollo Backend** con las tecnologías: Java 7/8/11, Postgresql, MongoDB, Git, Spring (boot, security & batch).

**Data Management:** Odi 11g & Pentaho.

**Especialización en Microservicios.**

### Implicaciones en proyectos:

- Proyecto heredado con una ambigua comunicación hacia los Stakeholders, solucionando el problema con el resumen en puntos clave tras cada reunión. Asumiendo que si no aparecían en el acta no constaban como tratados.
- Tras la valoración de una integración, comunique al cliente que los requisitos que tenían era en realidad un desarrollo a medida, y tras escalar al equipo de ventas y trabajarlo a mano incrementamos presupuesto y plazos adaptando el proyecto al requerimiento real del cliente.
- Un nuevo cliente con 200.000€ de presupuesto administramos menos del 60% para la finalización del mismo. Permittiéndonos renegociar con el cliente nuevos proyectos y generando mayor beneficio a largo plazo.