

ERIC DAVID SUESCÚN ARANGO

CR 25 N 9 b SUR 197 (2501)

Medellín, Colombia

+57 (4) 353 7680

+57 301 226 8394

edsuescun@gmail.com

www.linkedin.com/in/eric-david-suescun-arango-a4623318

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero electrónico con especialización en mercadeo, responsable y comprometido con la planeación y el desarrollo de las actividades que conllevan al éxito de una organización. Cuento con habilidades en entrenamiento, motivación, liderazgo, relacionamiento interpersonal y resolución de conflictos. Tengo experiencia en administración y gerencia de Sistemas Integrados de Emergencia y Seguridad - SIES, mercadeo, relacionamiento con clientes/instituciones, entrenamiento y manejo de personal y aspectos técnicos en electrónica y telecomunicaciones. Considero que el criterio técnico, en sus múltiples dimensiones, es clave para la toma de decisiones, genera empoderamiento legítimo y permite a la dirección crear un liderazgo que motive a los equipos de trabajo.

Mi formación administrativa y tecnológica permite tener una visión integral de los negocios orientada al logro de los objetivos.

Hablo y escribo inglés con buen nivel. Tengo disponibilidad para viajar.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SECRETARÍA DE SEGURIDAD – SIES_M

COORDINADOR DE AGENCIAS

NOVIEMBRE 2017 – AGOSTO 2018

Mi función como coordinador de agencias SIES-M es mantener el nivel de servicio del Sistema Integrado de Seguridad y Emergencias. Este nivel de servicio se traduce en los tiempos de llegada de las diferentes agencias a los incidentes que se presentan en la ciudad. Para lograr una atención oportuna, es necesario afinar los sistemas de información, gestionar la capacitación y coordinación de un grupo de 10 agencias, con las cuales se programaron comités interinstitucionales periódicamente. Durante 2018 se logró con Policía Nacional un acuerdo donde se complementó el esfuerzo en la toma de llamadas con personal civil, de forma que el nivel de servicio de esta componente del sistema pasó de cifras alrededor del 40% a un 80%, esto es, la probabilidad de contestar llamadas antes de 20 segundos.

También es mi responsabilidad la producción de información relativa a la operación del centro de comando y control con el fin de afinar los procesos. Para esto se diseñó una batería de indicadores que dan cuenta tanto de aspectos funcionales como operativos y, de esta manera, tener el control del sistema. Para esta situación, se cuenta con un equipo de trabajo compuesto por un ingeniero de sistemas de información con especialidad en sistemas GIS, un auditor del proceso de recepción de llamadas, un jefe de sala y la

coordinación con el equipo de tecnología de la Secretaría de Seguridad, compuesto por más de 5 personas. El resultado de la gestión ha sido la creación de la batería de indicadores, los criterios de alerta para los mismos, la generación de un plan de capacitación para el proceso de recepción de llamadas de manera periódica y la gestión de la información para su uso por parte de las directivas de la Secretaría de Seguridad y las autoridades.

**PARQUE DEL EMPRENDIMIENTO – PARQUE E
DESARROLLADOR DE NEGOCIOS
JULIO 2016 – OCTUBRE 2017**

Mi función dentro de Parque E como Desarrollador de Negocios correspondió a la participación en un proyecto de innovación para el Laboratorio de Inocuidad y Calidad de la Leche de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Antioquia, así como también en los proyectos CEDEZO e Incubación para la Alcaldía de Medellín.

Mis logros como desarrollador de negocios para el laboratorio fue el de la creación de un modelo de negocio con dos productos nuevos y 3 planes de negocio a 5 años diseñado por fases, de modo que pudieran visualizar la operación del laboratorio en 3 escenarios: Como actualmente lo hace que es bajo la supervisión de la decanatura de la facultad. Luego como un programa de la UdeA y finalmente como una empresa independiente que tiene como socio estratégico la UdeA. El resultado fue muy bien aceptado por la decanatura para la toma de decisiones sobre el futuro de dicho laboratorio.

En cuanto al proyecto CEDEZO hubo dos fases: Entrenamiento en metodologías ágiles para empresarios de la comuna de la América-San Javier, donde se realizaron ejercicios con Lean Canvas y Validación/ Experimentación. La segunda fase fue el acompañamiento a 6 empresarios en el tema de Modelo de Negocio en las comunas de Belén, Santo Domingo y La América. El resultado fue la revisión y consolidación de modelos de negocio para cada una de las empresas que, en conjunto con las intervenciones en ventas y financieras, lograron un aumento general del 100% en ventas de las empresas intervenidas.

Finalmente en el proyecto de Incubación, se intervinieron 12 empresas de manera integral, desde los modelos de negocio hasta aspectos de mercadeo y ventas, experiencia de usuario, asesoría jurídica, determinación de precios y pitch, entre otros aspectos. Los resultados fueron los siguientes: Se revisaron y consolidaron modelos de negocio para todas las empresas. Se validaron hipótesis sobre el público objetivo y se inició el proceso de venta.

**PARQUE DEL EMPRENDIMIENTO – PARQUE E
MENTOR APPS.CO
NOVIEMBRE 2015 – MAYO 2016**

Mi función dentro del programa de Apps.co como Mentor corresponde al acompañamiento de 3 proyectos tipo App con el fin de consolidar la empresa desde sus Recursos Humanos hasta su proceso de comercialización de producto, a través de la formulación de asesorías especializadas, participación en

comités directivos de empresas asociadas a sus sectores naturales, revisión de modelo de negocios y gestión de una mesa de recursos.

Mis logros como Mentor del programa se remiten a la transformación de cada una de las empresas intervenidas, en uno de los casos, lograr determinar cambios en su modelo de negocio diversificando el uso de la tecnología para otros sectores y generando varios proyectos piloto con alta probabilidad de compra. En otro emprendimiento logrando en corto tiempo un caso de éxito que les permitiera ofrecer una experiencia y abrir mercado en otros 5 municipios en menos de 15 semanas. Y finalmente determinar el cambio hacia un mercado internacional como consecuencia de la validación del mercado nacional.

EMPRESA PARA LA SEGURIDAD URBANA – ESU

ANALISTA DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA DE EMERGENCIAS Y SEGURIDAD METROPOLITANO SIES-M

MAYO 2015 – NOVIEMBRE 2015

MEDELLÍN

Mi función principal en análisis de información del SIES-M, fue la de coordinar con las diferentes agencias de la seguridad y la convivencia la construcción de los reportes necesarios para la gestión de la operación del SIES-M, así como también la coordinación con el equipo técnico para la construcción de éstos.

Mis logros como analista de información se concentran en la producción de reportes de oportunidad de atención del SIES-M para el Secretario de Seguridad y los coordinadores de agencias de Salud, Medio Ambiente, 123 Mujer, 123 Social y Policía.

EMPRESA PARA LA SEGURIDAD URBANA – ESU

GERENTE SISTEMA INTEGRADO DE EMERGENCIAS Y SEGURIDAD METROPOLITANO SIES-M

DICIEMBRE 2013 – DICIEMBRE 2014

PLANEACIÓN SIES-M 2015

FEBRERO 2015 - MARZO 2015

MEDELLÍN

Mi función principal en la gerencia del SIES-M fue la de concentrar los aspectos administrativos, operacionales y gerenciales, donde trabajan más de 300 personas y operan varios subsistemas de soporte, de manera que pudiera responder por el funcionamiento del sistema completo ante el Secretario de Seguridad municipal.

Mis logros en el SIES-M se concentran alrededor de dos aspectos: El establecimiento de un sistema de herramientas que permiten tener oportunamente información clave sobre la seguridad y la convivencia para la Secretaría de Seguridad, y la generación de un buen relacionamiento entre todas las dependencias municipales que intervienen en el sistema de atención de emergencias, fomentando su participación activa en el modelo de operación por tiempos y los aspectos generales del funcionamiento del sistema; gestionando sus necesidades y dando soluciones efectivas para su correcta operación e integración.

Asistí a la convención anual del National Emergency Number Association 2014 – NENA 911 en Nashville, TN. con el fin de traer experiencia y tecnología acerca de la atención de emergencias a la ciudad de Medellín.

INSTITUTO TECNOLÓGICO METROPOLITANO - ITM
PROFESOR DE CÁTEDRA Y TIEMPO COMPLETO
AGOSTO 2006 – NOVIEMBRE 2013
MEDELLÍN

En mi carrera como docente de tiempo completo en el ITM, tuve la oportunidad de dictar cátedra de siete asignaturas diferentes a lo largo de los programas para Tecnólogos e Ingenieros en Telecomunicaciones. Estuve encargado en 2013 por la decanatura de la Facultad de Ingenierías del desarrollo de su portafolio de productos, tanto académicos como de servicios de laboratorios. También dirigí eventos académicos para el programa de Telecomunicaciones y participé como asesor en un evento internacional de la facultad. Tuve muy buenos índices de gestión, tanto por parte de los estudiantes como de directivos.

INSTITUCION UNIVERSITARIA SALAZAR Y HERRERA
DOCENTE CÁTEDRA
ENERO 2013 – NOVIEMBRE 2013
MEDELLÍN

Durante 2013 estuve encargado de la cátedra de Teoría de Señales y Programación de Microcontroladores.

POLITÉCNICO JAIME ISAZA CADAVID – DOCENTE CÁTEDRA
JULIO 2010 – ACTUALMENTE
MEDELLÍN

Desde 2010 he estado encargado de la cátedra de Introducción a la Tecnología, Taller TIC y Sistemas y Señales.

HITEK ARENA – EMPRENDIMIENTO PERSONAL
NOVIEMBRE 2006 – NOVIEMBRE 2008
MEDELLÍN

HiTek ARENA fue un proyecto personal que desde hacia 10 años había querido llevar a cabo, mediante la combinación de mis pasiones y capacidades; Mercadeo, Tecnología y Videogames.

HiTek ARENA utilizó tecnología de Redes de Datos, para generar un espacio virtual en el cual se desarrollaron competencias interactivas, de acuerdo con las opciones disponibles en el mercado. Durante el desarrollo del proyecto se capturaron más de 2000 clientes y fue considerada por éstos como la mejor sala de video juegos de la ciudad en 2007 y 2008, bajo los criterios de servicio al cliente, características técnicas de los equipos y responsabilidad social. Este proyecto me permitió experimentar con campañas publicitarias, estudios de preferencias de clientes, desarrollo de contenidos digitales, participación y creación de eventos, relacionamiento con la competencia y costeo y evaluación de un proyecto.

En 2008, las condiciones del mercado me indicaron bajar los costos fijos y trasladar el negocio hacia una zona geográfica de más bajos ingresos para aumentar el volumen de asistencia, sin embargo, tomé la decisión de cerrar debido a que esta situación me acarrearía sobrecostos que no estaba dispuesto a cubrir.

GSP (HOY G2) – DIRECTOR DE CREATIVIDAD TECNOLÓGICA

AGOSTO 2005 – ABRIL 2006

BOGOTÁ

Agencia publicitaria BTL muy reconocida en el medio con cuentas importantes (en 2006) como Nokia, Procter & Gamble (en algunos de sus productos) y BAT (en algunos de sus productos) entre otros.

Mi función principal en GSP era soportar desde el punto de vista tecnológico y de mercadeo una serie de nuevas piezas y actividades cuyas características tecnológicas logran un mayor impacto en el consumidor. En cuentas como Nokia, y dada mi experiencia anterior, soporté ampliamente el desarrollo de dinámicas de adecuación de la tecnología de móviles al mercado Colombiano logrando llevar a términos sencillos aspectos complicados del manejo de equipos y sus accesorios. Adicionalmente era consultado con frecuencia por diferentes estamentos de la agencia en cuanto a desafíos tecnológicos y viabilidad de proyectos que involucraran complejas estructuras tecnológicas. La consecución de proveedores de tecnología para la realización de dichos desafíos y proyectos también era mi responsabilidad.

Paralelamente administré el servicio de Hosting que ofrecía GSP a sus clientes.

VISUAL PRESENCE - LÍDER DE CUENTA DE OPERADOR CELULAR

JUNIO 2003 – AGOSTO 2005

MEDELLÍN Y BOGOTÁ

Empresa multinacional encargada del Programa de Soporte a Retail de la compañía NOKIA a nivel latinoamericano y que contaba con cerca de 40 empleados en 12 países, incluyendo la sede principal que se hallaba en Tampa, Florida.

Líder de cuenta de operador celular (Comcel durante la estancia en Bogotá, y todos los operadores en Medellín), consultor de Punto de Venta y entrenador de fuerza de ventas de NOKIA

Mi función se basaba en mantener un relacionamiento con cliente (Nokia) y operadores celulares, entrenamiento de fuerza de venta y negociación de espacios para imagen de marca. También generé informes sobre el posicionamiento de la marca en puntos de venta y coordiné actividades de impulso a nivel de pre-venta y post-venta.

Eventos, ruedas de prensa y otras actividades culturales donde se pudiera promover la marca NOKIA se encontraban igualmente entre mis actividades.

CELSA S.A. - INGENIERO DE SERVICIO POSTVENTA Y SOPORTE COMERCIAL

JULIO 2000 – JUNIO 2003

MEDELLÍN

Empresa del sector de telecomunicaciones y energía, tiene instalados más de 30.000 teléfonos públicos en territorio nacional e internacional, cuenta con departamento de Investigación & Desarrollo y tiene alrededor de 300 empleados.

Mi función principal era dar soporte técnico a nivel de hardware y software, tanto a clientes nacionales como internacionales. Adicionalmente tenía la responsabilidad de ejecutar demostraciones de los productos a clientes potenciales y explorar la competencia en otros países.

También realicé seguimientos a los productos y retroalimenté al departamento de Investigación y

Desarrollo.

CELSA S.A - INGENIERO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

FEBRERO 1998 – JULIO 2000

MEDELLÍN

Diseñé el software de un teléfono público gratuito y tres productos electrónicos accesorios de telefonía pública como son lectores de tarjetas magnéticas, ópticas y un demodulador DTMF, participé en varios proyectos de desarrollo conjunto, todos ellos se encuentran ahora en etapa de producción. También desarrollé los equipos de prueba para cada uno de los diseños y su respectiva documentación.

El paso por este departamento y mis habilidades interpersonales me dieron un conocimiento integral de los productos que la compañía tuvo en su momento en el mercado, por lo cual deciden promoverme al departamento de servicio postventa.

EDUCACIÓN

Universidad EAFIT Escuela de Administración y Negocios Título: MBA con énfasis en Mercadeo – No graduado	Medellín	2000-2001 y 2013
Instituto Tecnológico Metropolitano Facultad de Ingeniería Título: Diplomado en Docencia Universitaria	Medellín	2012
Universidad EAFIT Escuela de Administración y Negocios Título: Especialista en Mercadeo	Medellín	2002-2003
Universidad UPB Título: Ingeniero Electrónico	Medellín	1992-1998
Colegio Calasanz Medellín Título: Bachiller académico	Medellín	1986-1991

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento:	25 de marzo de 1975
Cedula de ciudadanía:	71.772.289 de Medellín
Nacionalidad:	Colombiano
Estado civil:	Soltero

REFERENCIAS LABORALES

My. Ricardo Alexander Vásquez González

Jefe Centro Automático de Despacho - 123 Medellín (2018)

MEVAL – Policía Nacional

Tel: 319 337 4866

Medellín

Luz Ester Alzate Arias

Lider de Programa Tecnología

Secretaría de Seguridad y Convivencia

Tel: 300 784 2261

Medellín

Olga Patricia Araque Vélez

Coordinadora Programa de Incubación (2016)

Parque E

Tel: 302 280 4783

Medellín

Ivan Darío Sánchez Hoyos

Secretario de Seguridad (2013-2014)

Secretaría de Seguridad y Convivencia

Tel: 300 415 0163 – 430 4310

Medellín

David Vieira Mejía

Gerente (Actualmente)

Empresa para la Seguridad Urbana – ESU

Tel: 300 704 1846 – 444 3448

Medellín

Edilson Delgado Trejos

Instituto Tecnológico Metropolitano – ITM (2013)

Decano Facultad de Ingenierías

Tel: 300 780 9495 – 4600727

Medellín

Xavier Serrano

Gerente General

G2 (Antes GSP)

Tel: +57 (1) 520 7330

Bogotá

Félix Herrera (Jefe en Visual Presence)

International Sales Manager

VOXX International Corporation

<https://www.linkedin.com/pub/felix-herrera/a/262/ab0/es>

Tampa, Florida

USA

Juan José Cárdenas

Gerente Telecomunicaciones

Celsa S.A.

Tel: 301 406 4315

Medellín

REFERENCIAS PERSONALES

David Andrés Jaramillo

Ingeniero Civil

Gerente de negocio zona Nor-occidental

Argos

Medellín

Tel: 310 424 7282

Juan Fernando Zapata

Publicita

Freelance

Medellín

Tel: 310 413 6498

Carlos Eduardo Jaramillo

Médico

Tel: 314 679 6883

Paula Andrea Rodríguez Saldarriaga

Ingeniera Electrónica

Sales Business Developer Manager MCO

Cisco Systems

Bogotá

Tel: +57 (1) 629 1449 – 316 307 2110

