

Curriculum Vitae Carlos Cordero Deline



DATOS PERSONALES

Nombre:	Carlos Cordero Deline	Tel:	+34 609 777315
Nacido el:	21 Noviembre 1961		+34 913 579660
Edad:	45 años	E-Mail:	ccordero@usa.net
Nacionalidad:	Española/Francesa		ccorderod@hotmail.com
Estado Civil:	Casado		ccorderod@gmail.com
Permiso de conducir:	B1	Pasaporte:	Español y Francés
Idiomas:	Inglés - Fluido	Residencia:	España
	Español - Lengua materna		
	Francés - Lengua materna		

Resumen

Soy un profesional con una dilatada experiencia de más de 15 años como gestor en el sector de Tecnologías de la Información y especialmente en la rama de Servicios de Valor Añadido e Integración, así como con una experiencia previa de más de cinco años en puestos de diseñador, arquitectura de sistemas, gestión de proyectos, investigación y desarrollo, siendo numerosos los ejemplos de mi habilidad para adaptarme, aprender, inventar, dirigir, motivar y sobresalir de manera auto-dirigida, colaboradora y profesional. Tengo la capacidad de relacionarme con clientes a cualquier nivel, así como fuertes competencias en tecnología, en particular en el entorno Microsoft, SOA y Enterprise Storage, con un especial sentido para aplicar esta tecnología a las necesidades del negocio.

Objetivos

Utilizar mi experiencia y habilidades como gestor, responsabilizándome de la correcta ejecución de la estrategia definida por el consejo de la empresa, así como de los objetivos derivados del plan y los presupuestos.

Utilizar mis conocimientos de mercado y tecnológicos para crear nuevos productos y servicios o para mejorar de manera significativa trabajos existentes. Estoy interesado en trabajar en proyectos que tengan el potencial para crear un impacto importante en sus usuarios/clientes, y que sean al mismo tiempo viables financieramente. Mi objetivo es liderar un grupo, existente o a construir, y solventar problemas de manera equilibrada teniendo en cuenta la elegancia, simplicidad y restricciones de tiempo y eficiencia.

Conseguir la lealtad de un Cliente ('Customer Loyalty') es probablemente uno de los objetivos más críticos de toda empresa hoy día; es por ello que lograr la satisfacción y confianza de un Cliente y mantener unos óptimos niveles de calidad en el servicio son objetivos que persigo, gestionando el rendimiento de un equipo equilibrado y muy motivado, y alcanzando o sobrepasando los objetivos financieros que se me asignen.

FORMACIÓN

Liceo Francés de Madrid **1968 - 1979**

Baccalauréat D Ciencias, Matemáticas, Biología y Tecnología

Universidad San Pablo CEU **1980 - 1982**

Licenciatura de Medicina y Cirugía

Universidad Complutense de Madrid **1983 - 1986**

Licenciatura de Medicina y Cirugía (sin finalizar)

**Curriculum Vitae
Carlos Cordero Deline**

HISTORIAL PROFESIONAL

Indra

Director – Estructura adjunta al Consejero Delegado

Enero 07 – Presente

Reportando a uno de los Directores Generales adjuntos al Consejero Delegado.

Basado en: Madrid

Azertia (Adquirida por Indra en Julio 2006)

Director de Soluciones

Mayo 06 – Diciembre 06

Como miembro del Comité de Dirección, me responsabilizo de la definición de soluciones completas tanto a nivel de implantación, soporte y desarrollo de productos en las prácticas de Tecnología, Consultoría y Servicios Gestionados.

Tal y como se definió en el plan estratégico de AZERTIA 2006-08, están incluidas en la unidad de soluciones:

- El Knowledge Center: Gestión de conocimiento y base de datos de referencias del grupo.
- Alianzas: Gestión, planes de negocio y asegurar el flujo de información a través de la organización.
- Fondos Nacionales y de EU: Gestión, Joint Ventures de I+D, Gestión del I+D.
- Análisis de Mercado y tendencias: Interlocutor con Analistas, asegurar flujo de información.

Basado en: Madrid

Tareas Principales:

- Como miembro de BOD, asegurar que se alcanzan los objetivos de globales y actualizar el plan estratégico 06-08.
- Asegurar que se alcanzan los objetivos de Soluciones y construir una P&L 07-08.
- Asegurar que se desarrollan y soportan nuevas soluciones demandadas por el mercado y que se genera negocio alrededor de ello.
- Interpretar nuevos productos de las alianzas y su posicionamiento.
- Actuar como enlace entre AZERTIA y sus Partners.

Capgemini

Vicepresidente y CTO de Iberia

Junio 04 – Abril 06

He creado un potente grupo de Jefes de Producto, responsabilizándose cada uno del diseño y desarrollo de una línea de servicio y generando alrededor de la práctica una comunidad técnica sobre Movilidad, Seguridad, Continuidad de Negocio, BI, CRM, Portales, ECM/GDM y EAI entre otras.

Como miembro de la comunidad de CTOs del grupo, represento la compañía y las prácticas donde sea requerido (ferias, conferencias, mesas redondas, presentaciones a clientes, analistas, reuniones de Partners). Gestiono la alianza con Microsoft en España, siendo el Country Alliance Manager, y soy miembro del programa CAP (Collaborative Alliance Program) de IBM, estando muy implicado en la definición, lanzamiento y seguimiento de varias soluciones, incluyendo Entity Analytics, Soluciones de Almacenamiento, SAP TCO, SOA (Service Oriented Architecture) y SOI (Service Oriented Infrastructure)

Curriculum Vitae Carlos Cordero Deline

Basado en: Madrid

Tareas Principales:

- Identificar cambios tecnológicos en el mercado, identificar su utilización, y colaborar con equipos externos en la generación de valor y cerrando proyectos críticos para el negocio.
- Generar una visión global de cómo y donde las distintas opciones tecnológicas pueden encajar, y aportar información sobre ello al grupo.
- Facilitar el flujo de información interno y promover acuerdos internos para asegurar el desarrollo de una visión, herramientas y técnicas comunes, y desarrollando capacidades de producción y conocimiento.
- Asegurar que Capgemini es un líder reconocido y respetado en su conocimiento y utilización de la tecnología para el provecho del negocio, y promocionar la marca Capgemini externamente.
- Actuar de pasarela entre Capgemini y sus Partners, y en particular con Microsoft e IBM.

VERITAS Software Corporation

Director Regional Consultoría para Europa del Oeste

Abril 03 – Junio 2004

Desarrollo del área de Consultoría de Bélgica, Francia, España y Portugal, fuertemente apoyado por partners en cada una de las regiones.

Desarrollo del área de negocio de integradores (Indra, Accenture, Atos-Origin, Iecisa, IGS), OEMs (SUN, HP) e ISVs (Microsoft, Oracle, BEA Systems)

He contribuido significativamente a desarrollar el negocio de soluciones en la región, y durante el último periodo afiancé de manera significativa la relación con Partners, y en particular con integradores e ISVs, definiendo las especificaciones de productos y soluciones para los Partners y gestionando algunos proyectos, monitorizando su progreso y calidad.

Basado en: Paris y Madrid

Tareas Principales:

- Asegurar la satisfacción del cliente con las soluciones de VERITAS
- Asegurar que los recursos necesarios existen tanto para trabajos facturables como no facturables dentro de cada práctica y a través de la región
- Trabajar junto a los líderes comerciales para asegurar objetivos alineados y el alcance de los objetivos de facturación y contribución
- Actuar de puente entre VERITAS y sus Partners locales, construyendo y gestionando la relación

EMC² Corporation

Director Regional Professional Services para Europa del Sur

Diciembre 99 – Marzo 2003

He construido y desarrollado los equipos de Servicios Profesionales de Francia, Italia, Suiza, España, Portugal y Africa del Sur (300 personas al final del año fiscal 2002). Realizo labores de mentor en los Directores de Servicios Profesionales locales, y en los puestos clave de Engagement Managers, creando el ambiente adecuado para integrar dichos grupos de Servicios Profesionales dentro de la dinámica de ventas de cada país.

He contribuido significativamente a desarrollar el negocio de servicios consiguiendo crear y mantener un equipo muy unido y motivado, tanto en cada país como a nivel regional. Asimismo participo y superviso la toma de requerimientos, la realización de especificaciones, el diseño de arquitectura de sistemas, la implantación y la calidad de los trabajos en Clientes estratégicos y críticos para la Compañía.

Tengo bajo mi responsabilidad una P&L regional y, en los últimos tres años, he alcanzado o superado mis objetivos tanto de contribución como de facturación (7mUSD al final del fiscal 2000 hasta crecer a +35mUSD al final del fiscal 2002).

Basado en: Europa del Sur (Madrid, Lisboa, Paris, Zurich, Milán, Roma, Johannesburgo)

Tareas Principales:

Curriculum Vitae Carlos Cordero Deline

- Gestión de una P&L regional, con un presupuesto de 30mUSD (fiscal 2002) con una organización de servicios que abarca más de 300 personas.
- Gestionar y coordinar las actividades de un pool de recursos técnicos a través de los 'Practice Managers', 'Engagement Managers' y 'Program Delivery Managers'.
- Asegurar que la proporcionalidad del conjunto de recursos es el adecuado tanto para recursos facturables y no facturables dentro de cada práctica tanto a nivel local como regional.
- Asegurar que el pool de recursos se asigna basado en la importancia y tamaño de la oportunidad y del business case del Gestor de la Cuenta y del Engagement Manager.
- Trabajar junto a los directores de ventas en cada país para asegurar que se persiguen los mismos objetivos de facturación y margen y que éstos son alcanzados.

Data General

Director de Integración de Sistemas - Iberia 1990 – Noviembre 1999

Creación y desarrollo del grupo de Integración de Sistemas para Iberia, gestionando un grupo de 40 técnicos altamente cualificados y con más de 80 personas subcontratadas. Responsable de una P&L y de su margen de contribución. Responsable del desarrollo de las relaciones con Microsoft a nivel local y Europeo. Esta organización fue una pieza clave del éxito de la filial Ibérica de Data General. Miembro del Comité de Dirección de Data General.

Basado en: Madrid, Lisboa

LAN Ibérica

Director Técnico /Business Development 1985 – 1989

Firma de Ingeniería de Software e Integración orientada principalmente a proyectos militares (F18 SIMOC) y espaciales bajo certificación de seguridad Nacional y OTAN. Especialista y posteriormente desarrollador de negocio en torno a Oracle, Sybase y 3Com, cuyas representaciones fueron firmadas por Lan Ibérica varios años antes de que dichas empresas se establecieran en España. Gestioné más de 50 Ingenieros altamente cualificados y especializados. Miembro del Comité de Dirección.

Basado en: Madrid

S4 - Sistemas Especiales de Información

Ingeniero de Pre venta 1984 – 1985

Firma de Ingeniería de Software y Sistemas especiales embarcados orientada a Defensa y Tecnología espacial y marítima bajo certificación de seguridad Nacional y OTAN.

Argos

Programador Senior 1981 – 1983

Diseño, Desarrollo y prueba de aplicaciones en entorno IBM S34 y AS400.

Minit tiempo, S.A.

Programador 1979 – 1980

Desarrollo de Software en entorno HP 3000 Image/Transact.

Curriculum Vitae Carlos Cordero Deline

Habilidades y Experiencia

People Management :

Liderazgo natural, liderando con el ejemplo.

Consultores, Directores de proyecto, Desarrolladores de negocio, Ejecutivos de cuentas.

Descripciones de puestos y selección.

Trayectorias profesionales, Objetivos y definición de métricas, Evaluación del desempeño, Planes de desarrollo.

Coaching y Team building.

Gestión de P&L y de oportunidades :

Amplia experiencia gestionando P&Ls.

Evaluación de entorno (Cliente, Competencia, Partners y terceros) y su validación.

Construcción de propuestas y su validación (legal, financiera, técnica, recursos, precios, costes y contribución).

Presentación a clientes, Negociación de los contratos.

Medido por logros obtenidos.

Gestión de Contratos, Gestión de Proyectos, Gestión de Programas

Implantación y Control, Gestión del riesgo.

Información, comunicación, reviews y reporting (Cliente, Team, Management) .

Responsable del cumplimiento de la entrega en plazos, calidad y presupuesto, satisfacción de los clientes y negocio incremental. Métricas asociadas.

Gestión de Clientes y de relaciones con Partners

Internacional y grandes cuentas: Top management y Operacionales.

Eventos Corporativos: account plans y reviews, reuniones estratégicas y technology reviews.

Gestión de Productos/Soluciones

Identificación de los requerimientos y especificaciones de los productos/soluciones y su lanzamiento con o sin Partners.

Identificación de oportunidades basadas en negocio y condiciones de mercado locales/globales.

Industria y Servicios

Gobierno, Banca y Finanzas, Telecomunicaciones, Media y Entertainment, Defensa, Automoción, Electrónica, Manufacturing, Farmacéuticas.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Instituto de Empresa (IE) - Logosdirectivo - 2007

Les Fontaines – Global Executive Orientation - 2005

IMD - Sustaining High Performance - 2002

Change Management - 2001

Center for Executive Education @ Babson College - Situational Leadership - 2000

Effective Communication - 1999

Time Management and Personal Leadership - 1998

Solution Selling - 1996

**Curriculum Vitae
Carlos Cordero Deline**

AFICIONES y HOBBIES

Buceo / Esquiar / Acuariofilia / Desarrollo de software / Home Computing

HomePage: <http://www.cordero.com> y <http://www.linkedin.com/in/ccordero>

Referencias bajo petición.