

Información General

8-758-1536

22-julio-1982

(507) 6670-8222

Brisas del Golf, Quintas de Monticello 2, calle Firenze, casa D32

edercordoba@gmail.com

Sobre mí

Me gusta la música y el canto, el voley, la natación y el cardio, la lectura y conocer nuevos lugares. Mi familia y amigos son pilares importantes en mi vida.

ederpcordoba

Eder Córdoba
linkedin.com/in/edercordoba22071982

Idiomas

Niveles	BA	IN.	AV.
Español	██████████	██████████	██████████
Inglés	██████████	██████████	██████████

Programas

Niveles	BA	IN.	AV.
MS Office	██████████	██████████	██████████
SAP-CRM	██████████	██████████	██████████
Reportería	██████████	██████████	██████████
Project	██████████	██████████	██████████
Access	██████████	██████████	██████████

ÉDER PAÚL CÓRDOBA JAÉN

PERFIL



Ingeniero Industrial, amante de la planificación, la estrategia, el diseño y la ejecución de proyectos y planes de acción, apasionado por los indicadores, los procesos y la transformación digital; me encanta buscar nuevas maneras de hacer las cosas en conjunto con el equipo y ver mejores resultados que nos hagan sentir orgullosos a todos. Me gusta crear y "pensar fuera la caja", siempre habrá mejores maneras de hacer las cosas, de disminuir costos y/o aumentar ganancias.

EDUCACION



Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)

Máster en Administración de Negocios (MBA-IP) (2008 – 2009)

Oct.08 – May.09 - Global Consulting Practicum (GCP): Consultoría en alianza con Wharton Business School (EEUU) para empresa chilena que entró al mercado americano (Industria de bebidas).

Universidad Tecnológica de Panamá

- **Posgrado en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión (2006-2007)**
- **Ingeniería Industrial (2000-2005)**

EXPERIENCIA LABORAL



ENSA – Vicepresidencia Comercial (22/02/2010 al 22/04/2019)

Cargo: Gerente de Planeación Comercial (2018-2019)

Funciones/Logros: diseño y desarrollo de productos y servicios alcanzando ingresos por \$200k en los primeros 2 meses del año, planificación y gestión del presupuesto de OPEX y CAPEX (\$17MM), gestión de contratistas (+40) asegurando calidad de los contratos en tiempo y presupuesto, implementación en curso de proyecto de movilidad para 200 cuadrillas en campo, mapeo de procesos asegurando la mejora en experiencia del cliente (customer journey map) y manejo de estudios de experiencia al cliente, relacionamiento con la ASEP y gestión de indicadores regulatorios.

Cargo: Gerente Técnico Comercial (2015-2018)

Funciones/Logros: planificación y gestión del presupuesto OPEX (\$12MM) y CAPEX (\$11.0MM), gestión de contratistas (+10) y cuadrillas en campo tanto internas como externas (+80), gestión operativa de la morosidad y recuperación de cartera morosa aumentando la productividad en 400% y logrando disminuir cartera en \$2MM y 50,000 de 100,000 clientes morosos en 3 años, aumento en la eficiencia de nuevas conexiones de un 70% a un 84% utilizando metodologías de innovación como Design Thinking y Scrum. Gestión de indicadores operativos y cuadro de mando integral.

Cargo: Gerente de Calidad de la Atención (2010-2015)


Funciones/Logros: gestión de indicadores, implementación de proyectos. Implementación de SAP-CRM como líder del proyecto y usuario experto funcional (módulos de servicios y marketing). 2do finalista premio Innovación Senacyt 2011 y Ganadores premios a la productividad Cámara de Comercio 2011 y 2012.

Habilidades y Competencias

- Desarrollo de Estrategia
- Perseguir metas
- Aceptar el cambio
- Desafiar ideas
- Desarrollar pericia
- Tomar decisiones
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Dirigir personas
- Facultar individuos
- Comprender y valorar a las personas
- Coaching a través del DISC


Referencias

Lorena Fábrega

 (507) 6675-6371

 Lfabrega1971@gmail.com

Ariadne Castellón

 BAC Panamá – VP
Comunicación

 6140-3088

 acastrellon@pa.bac.net

Mariel Jované

 Jované & Jované - Socia

 6676-0587

 Mariel.jovane@jovane.com

Universidad Tecnológica de Panamá – Facultad de Ing. Industrial

Cargo: Profesor tiempo parcial

Asignaturas: Métodos Cuantitativos y Administración Financiera. (2010-2011)

CITIBANK – Gerencia de Operaciones Sucursales

Cargo: Oficial de Control Operativo Sucursales (2009-2010)

Funciones/Logros: análisis y mapeo de procesos buscando eficiencias y eliminando ventanas de riesgo y errores operativos, auditorías internas a nivel nacional y gestión de proyectos de mejora.

BAC Panamá – Banca de Personas

Cargo: Oficial de Servicio al Cliente (2007-2008)

Funciones/Logros: manejo de indicadores de servicio (caja, mostrador), estudios de satisfacción de clientes internos y externos, cliente oculto, gestión de proyectos y administración del Sistema de Gestión de Calidad y Balance Score Card (Cuadro de Mando Integral).

IPSOS Panamá “Marketing Research” – Unidad Comercial

Cargo: Analista Cuantitativo (2007-2007)

Funciones/Logros: Análisis de datos numéricos, control de calidad de la información numérica, realización de cuestionarios, presentaciones, y entrevistas a profundidad. Seguimiento a proyectos de clientes.

SEMUSA (Corredores de Seguros) – Unidad Corporativa

Cargo: Supervisor de Calidad (2006-2007)

Funciones/Logros: coordinación y administración de proyectos como Project Manager (metodología PMI), administración y control de Balance Score Card, reportes ejecutivos a la vicepresidencia, desarrollo y control de presupuestos (ventas nuevas, renovaciones, cobros) y estrategias y prospectación de nuevos clientes, auditorías, documentación y codificación de procesos (ISO 9001:2000).

BAC Panamá – Departamento de Calidad

Cargo: Analista de Calidad (2005-2006)

Funciones/Logros: auditorías, documentación y codificación de procesos (ISO 9001:2000), monitoreo de quejas, estudios de satisfacción, reportería, mejora de procesos y productividad (ciclo DMAIC).