



# Ing. Francisco Serrano Martínez

## EDUCACIÓN

1989 – 1993

### Ingeniero en Computación (titulado)

Universidad Autónoma de Baja California  
Facultad de Ingeniería - Campus Mexicali

1994 – 1995

### Maestría en tecnología de redes e informática\*

Centro de Enseñanza Técnica y Superior (cetyS)  
Postgrado Ingeniería - Campus Mexicali  
\* suspendida por transferencia de IBM a Cd. Juárez

1989 – 1990

### Inglés

Universidad Autónoma de Baja California  
Escuela de Idiomas - Campus Mexicali

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Serra Servicios Empresariales y de Negocios, Corp. (Panamá) Oficinas en Ciudad de Panamá, Panamá

Puesto:  
Período:

Director General  
02 mayo 2014 – 31 diciembre 2015

#### Principales responsabilidades:

Socio fundador de la empresa. Establecimiento y puesta en marcha de la empresa, creación de estrategias de posicionamiento de la franquicia propia Rapid To Go, planes de ventas, así como la dirección de personal en general. Rapid To Go es un servicio especializado en el cuidado y detallado automotriz a domicilio sin utilizar agua. En Rapid To Go tenemos la meta de ser el servicio ícono en el cuidado automotriz.

## RECONOCIMIENTOS

IBM Global SMB industrial Sector  
Achievement Award – 1997  
100% IBM Club – 1996  
IBM Latinoamérica Sales Force  
prize: "France 98"

## HABILIDADES

### Personales

Trabajo en equipo  
Detección de oportunidades  
Manejo de tiempos  
Enfocado a resultados

### Profesionales

Desarrollo de planes de negocio  
Organización  
Liderazgo  
Superación de objetivos asignados

### Idiomas

Español lengua nativa  
Inglés 98%

## ÁREA DE INTERÉS

Pertenecer a una organización de influencia global donde pueda desarrollar y demostrar mi talento y habilidades

**Serra Servicios Profesionales, S.C. (Panamá)**  
**Oficinas en Ciudad de Panamá, Panamá**

**Puesto:** Director General  
**Período:** 27 febrero 2014 – 31 diciembre 2015

**Principales responsabilidades:**

Socio fundador de la empresa. Creación de planes y estrategias de venta, planes de capacitación y desarrollo de personal, así como la dirección de personal administrativo, de ventas y soporte técnico en general. Serra Servicios Profesionales es una empresa dedicada la consultoría y asesoría de negocios en áreas de logística, manufactura, administración y finanzas, así como a los servicios de asesoría en la documentación de proyectos de inversión para presentarlos a la banca privada o de desarrollo para la obtención de financiamiento. (empresa espejo de la empresa mexicana)

**Windrows de México, S.A. de C.V.**  
**Oficinas en Hermosillo, Sonora**

**Puesto:** Director General  
**Período:** 19 enero 2009 – 31 diciembre 2014

**Principales responsabilidades:**

Socio mayoritario de la empresa. Establecimiento y puesta en marcha de la empresa, creación de estrategias de posicionamiento de productos, planes de ventas, así como la dirección de personal en general. Windrows de México es una empresa dedicada la fabricación de fertilizante orgánico utilizando procesos de transformación de desechos bovinos y otros sub-productos orgánicos.

**Serra Servicios Profesionales, S.C.**  
**Oficinas en Hermosillo, Sonora**

**Puesto:** Director General  
**Período:** 05 mayo 2006 – 31 diciembre 2015

**Principales responsabilidades:**

Socio fundador de la empresa. Creación de planes y estrategias de venta, planes de capacitación y desarrollo de personal, así como la dirección de personal administrativo, de ventas y soporte técnico en general. Serra Servicios Profesionales es una empresa dedicada la consultoría y asesoría de negocios en áreas de logística, manufactura, administración y finanzas, así como a los servicios de asesoría en la documentación de proyectos de inversión para presentarlos a la banca privada o de desarrollo para la obtención de financiamiento.

**Serra Soluciones, S.A. de C.V.**  
**Oficinas en Hermosillo, Sonora**

**Puesto:** Director General  
**Período:** 04 abril 2001 – 31 diciembre 2014

**Principales responsabilidades:**

Socio fundador de la empresa. Creación de planes y estrategias de venta, planes de capacitación y desarrollo de personal, así como la dirección de personal administrativo, de ventas y soporte técnico en general. Serra Soluciones es una empresa dedicada la asesoría e

investigación para el desarrollo de soluciones de software tipo e-Business, así como a la compra - venta de equipo de cómputo y comunicaciones. Representante comercial de la empresa IBM siendo "IBM Business Partner" en el Estado de Sonora, también cuenta con el nombramiento de "Distribuidor Autorizado Apple".

**GCC de México, S.A. de C.V. (Una compañía IBM)**

**División noroeste, sucursal Hermosillo**

**Puesto:** Director de operaciones  
**Período:** 01 enero 1999 – 20 junio 2000

**Principales responsabilidades:**

Tomé la responsabilidad en GCC División Noroeste para hacerme cargo al 100% de las operaciones de la sucursal. Responsable directo de la administración y manejo de 55 empleados de administración, ventas, desarrollo de software y personal de soporte técnico. Encargado de la asignación y medición de su desempeño y objetivos. Responsable directo de una cuota individual y grupal de ventas. 100% enfocado a resultados.

**GCC de México, S.A. de C.V. (Una compañía IBM)**

**División Noroeste, Sucursal Hermosillo**

**Puesto:** Gerente comercial  
**Período:** 15 agosto 1998 – 31 diciembre 1999

**Principales responsabilidades:**

Fui encomendado a GCC División Noroeste con base en Hermosillo, Sonora por parte de IBM para hacerme cargo de la creación, diseño y ejecución de planes y estrategias comerciales y de mercadotecnia para la zona noroeste del país (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa) y el estado de Chihuahua. Encargado de la creación de una red de distribuidores asociados de ventas. Responsable directo de una cuota individual y grupal de ventas. 100% enfocado a resultados.

**IBM de México, S.A.**

**Oficinas corporativas, Ciudad de México**

**Puesto:** Gerente de soluciones industriales  
**División:** Negocios pequeños y medianos  
**Período:** 1 enero 1998 - 31 julio 1998

**Principales responsabilidades:**

Responsable de la creación de una estrategia comercial y de mercadotecnia del segmento industrial (manufactura, ingeniería, diseño y bienes de consumo) a nivel nacional. Encargado de la implementación de la visión de negocio del corporativo de IBM en New York para el sector industrial. Administración de alianzas estratégicas con fabricantes de software nacionales e internacionales como SAP, Peoplesoft, JD Edwards, BaaN, entre otros. Implementación y desarrollo de estrategias de mercadeo de soluciones industriales para la atención de mercados emergentes. Responsable del diseño de cursos de capacitación y de apoyo para la fuerza de ventas de IBM (aproximadamente 120 personas) y para los empleados de las diferentes casas de software (más de 500 vendedores). Gerente de soluciones industriales.

Principal responsable de dar resultados en las negociaciones más importantes para IBM a nivel nacional. Responsable directo de una cuota nacional de ventas. 100% enfocado a resultados.

**IBM de México, S.A.**

**Oficinas corporativas, Ciudad de México**

**Puesto:** Gerente de segmento industrial  
**División:** Negocios pequeños y medianos  
**Período:** 1 marzo 1997 - 31 diciembre 1997

**Principales responsabilidades:**

Responsable del análisis del segmento industrial para desarrollar planes y estrategias de negocio para el sector industrial. Responsable de la depuración del padrón de alianzas estratégicas con fabricantes de software para el sector industrial. Responsable de la creación de una relación de negocios eficiente, rentable y duradera con casas de software nacionales e internacionales. Desarrollo de estrategias de mercadeo de soluciones para el sector industrial. Responsable de desarrollo de mercados y de la capacitación y apoyo a fuerza de ventas de IBM de las diferentes casas de software como instructor. Responsable directo de una cuota nacional de ventas. 100% enfocado a resultados.

**IBM de México, S.A.**

**Sucursal zona fronteriza norte, Oficina Cd. Juárez**

**Puesto:** Gerente de territorio (promovido a los 11 meses de haber ingresado a IBM)  
**División:** Negocios generales  
**Período:** 26 mayo 1995 - 28 febrero 1997

**Principales responsabilidades:**

Gerente de sucursal. Responsable de las operaciones de IBM para el estado de Chihuahua y la zona fronteriza norte entre Ciudad Juárez, Chih. y Piedras Negras, Coah. Responsable directo del diseño e implementación de estrategias de venta del territorio. Administrador de la fuerza de ventas, personal de ingeniería de servicio y mantenimiento. Responsable directo de una cuota individual y de sucursal de ventas. 100% enfocado a resultados.

**IBM de México, S.A.**

**Sucursal zona fronteriza norte, Oficina Mexicali**

**Puesto:** Representante especializado de industria  
**División:** Negocios generales  
**Período:** 4 julio 1994 - 25 mayo 1995

**Principales responsabilidades:**

Promotor y vendedor de productos y soluciones IBM en la zona fronteriza entre Mexicali, B.C. y Agua Prieta, Son. Búsqueda de prospectos clave. Contacto inicial entre un nuevo prospecto e IBM. Responsable directo de una cuota individual. 100% enfocado a resultados.

**Puesto:**  
**Período:**

Maestro de ingles  
abril 1991 - diciembre 1991

## EDUCACIÓN

---

### **Universidad del Desarrollo Profesional, A.C. (UNIDEP)**

Title . . . . . : Prospectando en volumen  
Duration (days) : 1.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **Universidad del Desarrollo Profesional, A.C. (UNIDEP)**

Title . . . . . : Como lograr excelencia en el aprendizaje  
Duration (days) : 1.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Total Storage mid-range Top Gun (segunda puntuación más alta en el curso, este entrenamiento es a nivel IBM Latinoamérica).  
Duration (days) : 4.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : IBM PC Basics  
Duration (days) : 2.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : IBM Thinkstrategy: A Business Partner perspective  
Duration (days) : 3.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : IBM PC Basics  
Duration (days) : 2.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **GCC de México, S.A. de C.V.**

Title . . . . . : El consultor experto  
Duration (days) : 6.0  
Location . . . . : Hermosillo, Sonora

### **IBM de México, S.A. \ JDEdwards de México y Compañía**

Title . . . . . : Definición de mercados objetivos (JDE) y estrategias de venta JDE - IBM  
Duration (days) : 1.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Consultative marketing  
Duration (days) : 3.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Corporation.**

Title . . . . . : Industrial Sector World Wide Forum  
Duration (days) : 4.0  
Location . . . . : Dallas, Texas

### **IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Justificación financiera II  
Duration (days) : 3.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Corporation.**

Title . . . . . : Marketing University  
Understanding the marketplace  
Duration (days) : 4.0  
Location . . . . : Atlanta, Georgia.

### **IBM Latinoamérica.**

Title . . . . . : Solution management process (packaging)  
Duration (days) : 1.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Corporation \ BaaN Company**

Title . . . . . : BaaN basic overview  
Duration (days) : 5.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Corporation.**

Title . . . . . : Go to market training  
Duration (days) : 2.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Corporation.**

Title . . . . . : FDA / Customer Relationship Management (CRM)  
Duration (days) : 1.0  
Location . . . . : Mexico City

### **IBM Brazil.**

Title . . . . . : Solution management process  
Duration (days) : 5.0  
Location . . . . : IBM Sao Paulo, Brasil

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Justificación Financiera I  
 Duration (days) : 4.0  
 Location . . . . : Mexico City

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : RS/6000 Power Academy  
 Duration (days) : 1.0

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Esquemas de financiamiento  
 Duration (days) : 1.0  
 Location . . . . : Centro Latinoamericano  
 de desarrollo IBM,  
 Mexico City

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : RS/6000 Basic system  
 administration  
 Duration (days) : 5.0  
 Location . . . . : IBM Tijuana brach office

**IBM de México, S.A.****Capacitación de reclutamiento en la Cd. de Tijuana B.C.**

Duración: 6 semanas

Cursos acreditados:

- AIX/6000 administración básica del sistema
- AIX/6000 para usuarios
- Panorama general del AS/400
- ADAM (sistemas de aplicación para AS/400)
- MCBA (sistemas de aplicación para RS/6000)
- Acceso a sistemas en mainframes
- Escuela de ventas
- Estrategias de mercado para RS/6000 y AS/400
- Presentaciones Ejecutivas

**IBM Corporation.**

Title . . . . . : Direct marketing strategies  
 Duration (days) : 2.0  
 Location . . . . : Centro Latinoamericano  
 de desarrollo IBM,  
 Mexico City

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : Técnicas de ventas  
 Duration (days) : 5.0  
 Location . . . . : IBM Tijuana branch office

**IBM de México, S.A.**

Title . . . . . : AIX/6000 para usuarios  
 Duration (days) : 5.0  
 Location . . . . : IBM Tijuana branch office

## ASOCIACIONES

1998 - 2001

**The Chartered Institute of Marketing**

**Member of European Marketing Confederations** con sede en Londres Inglaterra.

## RECONOCIMIENTOS IBM

1996

**IBM de México, S.A.**

Miembro del **Club 100% 1996** y viaje a Las Vegas, NV por exceder cuota anual de ventas de 11M de dólares de mi territorio.

1997

**IBM Corporation, Industrial Sector World Wide.**

**Global SMB industrial Sector Achievement Award** como mejor gerente de segmento industrial de Latinoamérica durante 1997.

Reconocimiento entregado durante la convención anual del sector industrial celebrada en Dallas TX en febrero de 1998 por el presidente mundial del sector industrial.

1998

**IBM Latinoamérica**

Viaje para dos personas al mundial de fútbol "**France 98**" por haber excedido los objetivos de venta del sector industrial a nivel Latinoamérica en un 155% durante el primer trimestre de 1998.