



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:

Director General

Periodo:

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.

Universidad Autónoma de Baja California
Escuela de idiomas

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.