

Santiago Forteza, MBA

373, de Miranda, Québec, QC, Canada, G1C 7X2
418.254.5993 | santiagoorteza@gmail.com

Profesional de desarrollo de
negocios internacionales « B2B »
y « B2G »
Tecnologías innovadoras

❖ Resumen ejecutivo

Profesional de desarrollo de negocios internacionales, políglota (francés, inglés, castellano, portugués), con más de veinte años de experiencia en la gestión del ciclo de ventas completo en los mercados de tecnologías innovadoras. Miembro del Grupo de Trabajo 21 de la ITA - AITES, Gestión de Ciclo de Vida de Activos.

Conferencista en temas relacionados con la gestión de ciclos de vida de equipos electromecánicos y sostenibilidad en congresos y eventos de ITA (Interantional Tunneling and Undergroud Space Association) -AITES, AQTR, PIARC, ACTOS, AETOS, ATC, IRF y CBT.

❖ Experiencia profesional

NYX HEMERA TECHNOLOGIES INC. - Quebec, Canadá

2015 - Presente

Líder mundial en sistemas inteligentes de control de iluminación de túneles viales.

Director de desarrollo de negocios

Desarrollar estrategias de desarrollo de mercado para los países de habla española y portuguesa y ponerlas en práctica.

- Establecer relaciones comerciales e institucionales con compañías, asociaciones e instituciones de gobierno.
- Difundir las ventajas económicas, energéticas, medio ambientales y sociales de la gestión sostenible de la iluminación de túneles viales.
- Contribuir al desarrollo de herramientas para la implementación de la gestión de ciclo de vida de activos electromecánicos favoreciendo la eficiencia energética.
- Facilitar la adopción de tecnologías de punta en el control de iluminación de túneles.

CIVIS TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION INC. - Quebec, Canadá ----- 2007 - 2015

CIVIS ofrece a instituciones públicas y privadas soluciones únicas que integran tecnologías innovadoras de adquisición y procesamiento de datos geoespaciales.

CIVIS utiliza tecnologías innovadoras como Pictometry®, VisionMap® y Earthmine®.

Presidente - Director General

Desarrollar e implementar estrategias, tomar las decisiones corporativas y dirigir las operaciones y recursos de la compañía.

- Redactar un plan de negocios innovador, atractivo para inversores, asociados tecnológicos y aliados comerciales internacionales.
- Negociar una licencia exclusiva de una tecnología de punta para el territorio de América Latina, resultando en ventas de más de \$ 7 M en el año de arranque. Un logro único en la industria.
- Consultor de Pemex, la segunda empresa más grande de América Latina, venta de un proyecto de captura y procesamiento de datos geoespaciales (transacción de \$ 2M- mejor desempeño para un sart-up).
- Concebir y manejar planes de penetración de mercados objetivos.
- Realizar el análisis costo beneficio de proyectos provinciales de catastro inmobiliario.

GROUPE ALTA – KODAK GLOBAL IMAGING – HAUTS MONTS - Quebec, Canadá ----- 1994 - 2006

Groupe Alta ofrecía una gama única de productos y servicios de cartografía, teledetección y sistemas de información geográfica (SIG) así como en imágenes georeferenciadas analógicas y digitales. (Fin de actividades comerciales: marzo 2010)

VP ventas y marketing - Director Marketing

Construir, dirigir y coordinar un equipo de ventas para desarrollar y mantener una clientela de clase mundial.

- Identificar un nuevo mercado internacional de multinacionales mineras, petroleras y forestales.
- Analizar las necesidades del ciclo de negocios de clientes coporativos y adaptar la oferta a las mismas.
- Penetrar rápidamente un importante mercado internacional de decenas de compañías mineras gracias a una estrategia de marketing directo B2B.
- Preparar y negociar contratos con 30 sociedades de clase mundial y asegurar los pagos de los servicios.
- Firmar contratos con más de 30 firmas internacionales de recursos naturales, generando ventas de más de \$ 2M, con una inversión mínima en marketing.
- Hacer la gestión de proyecto de más de 30 proyectos, asegurando la satisfacción de los clientes en cuanto al contenido, plazos y presupuestos.
- Entregar propuestas para licitaciones del Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo, ganando diferentes proyectos por un valor superior a \$ 3M.
- Dirigir la creación de la marca comercial CITIPIX permitiendo el reconocimiento de un nuevo producto en América del Norte, lo que permitió la venta de la compañía por \$ 50M.
- Venta de varias decenas de proyectos en los siguientes países: Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Argentina, Bolivia, Venezuela, Costa Rica, Honduras, Burkina Faso, Senegal, Guinea, Costa de Marfil, Níger, Mali y Marruecos.

❖ **Éstudios**

UNIVERSITÉ LAVAL - Quebec, Canadá-----2015 - en curso
Certificado en gestión de proyectos

UNIVERSITÉ LAVAL - Quebec, Canadá -----2014 - 2015
Diploma de estudios superiores especializados en administración de negocios – negocios electrónicos

UNIVERSITÉ LAVAL - Québec, Canadá -----1988 - 1990
Maestría en Administración de Negocios, MBA, *Tableau d'Honneur 1990*

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES - Buenos Aires, Argentina-----1981 - 1987
Profesorado en Historia

MCGILL UNIVERSITY - Montreal , Canadá-----1999
Curso de perfeccionamiento para dirigentes - Negociación

MCGILL UNIVERSITY - Montreal , Canadá-----2000
Curso de perfeccionamiento para dirigentes - Marketing