

María González Hermo
Lic. en Sistemas

Perfil & Habilidades

Ejecutiva con más de quince años de experiencia en puestos ejecutivos de tecnología de la información dando apoyo al negocio con cobertura regional, y responsabilidades en administración de proyectos y proveedores, consultoría, innovación de los procesos mediante la tecnología, digitalización, operaciones de marketing, generación de demanda, CRM, ERP, ventas y apoyo a post-venta.

Sólidas habilidades en:
Digitalización, Administración de entornos IT, construcción y desarrollo de proyectos y equipos de trabajo, manejo de ambientes multi-culturales y diversos con experiencia en gerencia y apoyo de grupos de trabajo remotos. Mejora de procesos del negocio, análisis y reportes, administración de sistemas de calidad, normas ISO-9001. Conocimientos de herramientas de gestión: ERM, CRM/MRM, SFDC, Eloqua. Marketing digital, Business Intelligence. Certificación ITILv3.

Educación

- Licenciada en Sistemas, Universidad de Belgrano, 1990
- Professional Web master, Universidad Tecnológica Nacional, 2014

Información de contacto

mghermo@gmail.com
+54 911 5920 9268

Idiomas

INGLÉS	ESPAÑOL	PORTUGUÉS

Experiencia laboral

DXC Technology - BID Manager — 2018 – actual

- Responsable de administrar las propuestas (RFP) a los clientes, organizando la creación de la solución y asegurando el cumplimiento de los requisitos, destacando la propuesta de valor. Trabajo con los directores y la administración de nivel C para brindar y ofrecer enfoques estratégicos para el negocio, superando los objetivos en un 18%.

DXC Technology (HPE) para Procter & Gamble Planta Pilar
IT Operations and Governance Manager — 2016 – 2018

- Administración del entorno de Sistemas del cliente: operaciones, infraestructura, aplicaciones, proveedores y servicios en la Planta Pilar, alineando la operación a los estándares globales sin interrupciones y con superando los SLAs.
- Gestión directa de la prestación del servicio con un alto enfoque en la calidad, los estándares, la operativa y la excelencia mejorando el nivel de satisfacción del cliente.
- Administración del presupuesto de Sistemas cumpliendo con los objetivos y planes de acción para tecnología innovadora.
- Análisis de las deficiencias y mejora continua de Servicios de TI alcanzando los objetivos de negocio.

iPatagonic Consulting – Consultora Asociada — 2014 – 2016

- Proveer consultoría de negocios y tecnología ayudando a las organizaciones a la innovación de los procesos mediante la tecnología buscando la mejora continua.
- Responsable del análisis, captura y calificación precisa de los requerimientos del negocio para delinear y entregar exitosamente las soluciones que reúnen las necesidades de la organización.
- Implementación exitosa de soluciones y proyectos de TI en clientes: Green Eat, Sbase, Compass.

HEWLETT-PACKARD, Argentina
Marketing Operations & Quality Manager — 2008 – 2013

- Desarrollo e implementación de la solución global de oportunidades de ventas (Global Response Manager) e integración de la nueva plataforma alineando y automatizando procesos de marketing y ventas. Reduciendo el tiempo en 90% y los recursos dedicados a tareas manuales y generando US$ 6,8 millones adicionales en acuerdos ganados durante la segunda semestre de 2016.
- Relevamiento y análisis funcional de las necesidades del negocio
- Desarrollar y coordinar a nivel global métricas y el tablero de control para los ejecutivos sénior.
- Quality Management System Manager: responsable de la implementación y certificación de las normas ISO 9001:2008 en el área. Conducir las auditorías internas para detectar oportunidades de mejoras y recomendar mejores prácticas.
- Administración de personal, desde el reclutamiento, coordinación de entrenamientos, armado de objetivos grupales e individuales y revisiones de desempeño.
- Administrar y coordinar proveedores para la región de América (Canadá, EE.UU. y Latinoamérica).

Consultora de Servicios y Soporte, (2001-2007)

- Proveer consultoría, gestión de problemas críticos y seguimiento con los clientes proporcionando un soporte excepcional con un índice de satisfacción del cliente más alto para la región.

Software Pre-Sales Technical Manager, (1997-2001)

- Asistencia técnica previa a la venta de productos de software HP superando consistentemente los objetivos de cuota de ventas.

Marketing IT Solution Manager, (1996-1997)

- Definir la estrategia e implementación de nuevos servicios de información para marketing, ventas y los canales de distribución. Implementación exitosa del sistema de precios, administración de pedidos, venta directa, administración de stock, alcanzando una mejora importante en los procesos e información del negocio.