

Juan Manuel Arias Sánchez

Calle 5F # 30-53

Tels: (4) 3125077 - 315 2336264 Medellín, Antioquia, Colombia.

e-mail: jmanuelarias@gmail.com

Perfil Profesional

Administrador de empresas con experiencia en las áreas de estrategia, consultoría gerencial y operaciones con conocimientos financieros. Capacidad de liderazgo, buenas relaciones interpersonales y disposición para el trabajo en equipo.

Formación Académica.

10/2014 – En curso	ISEAD	
Maestría en Administración de empresas (MBA)		En línea, Madrid España (<i>beca Grupo Orbis</i>)
07/2012 – 08/2013	EAFIT	Bogotá, Colombia
Maestría en Administración Financiera		
01/2011 – 06/2012	EAFIT	Bogotá, Colombia
Especialista en Finanzas		
07/2003 – 08/2008	Universidad de Los Andes	Bogotá, Colombia
Administrador de Empresas		
08/1990 – 06/2003	Liceo Francés Louis Pasteur	Bogotá, Colombia
Bachillerato Académico y Bachillerato Internacional		

Idiomas

Español (Nativo), Francés (Excelente), Inglés (Alto)

Experiencia Profesional.

05/2014 – actualmente	Universidad EAFIT	Medellín, Colombia
	<i>Profesor Catedra Estrategia Financiera (Especialización en admón financiera)</i>	
11/2012 – actualmente	Grupo Orbis (anterior Grupo Mundial)	Medellín, Colombia
	<i>Gerente Corporativo de Estrategia</i>	
	Responsabilidades:	
	<ul style="list-style-type: none">• Formular la estrategia Corporativa de Grupo Orbis y liderar el proceso estratégico de cada uno de sus negocios (Pinturas, Químicos, Aguas y Comercio)• Gestionar y apoyar la implementación de la estrategia de Grupo Orbis y sus negocios – Hacer que las estrategias sean realidad• Desarrollar y estructurar nuevas oportunidades de negocios para Grupo Orbis• Diseñar y poner en marcha diferentes proyectos al interior de Grupo Orbis que aseguren la Ventaja Competitiva de los negocios	
	Logros:	
	<ul style="list-style-type: none">• Diseñé la metodología y lideré el proceso de la estrategia competitiva 2013-2018 y 2014-2019 para los diferentes negocios del grupo. En ambos casos la estrategia fue aprobada por la Junta	

- Definí junto con el equipo Corporativo la Estrategia Corporativa del Grupo Orbis de cara al 2021.
- Evalué y apoyé en la toma de decisión de 4 proyectos de inversión relevantes para el grupo
- Diseñé junto con consultor externo el esquema de funcionamiento actual de la de grupo Orbis
- Implementé junto con mi equipo los acuerdos de nivel de servicio entre negocios y Centro de Servicios compartidos
- Actualmente lidero 5 proyectos tanto Corporativos como a nivel de negocio que buscan generar eficiencias y garantizar la competitividad

06/2011 – 11/2012 AviancaTaca Limited.

Bogotá, Colombia

Líder de proyectos Senior estrategia y desarrollo de negocio

Responsabilidades:

- Diseñar y formular estrategias en los diferentes proyectos asignados que maximicen la rentabilidad de AviancaTaca y garanticen su estabilidad en el largo plazo
- Gestionar y apoyar la implementación de los proyectos estratégicos formulados con el objetivo de cumplir lo definido

Logros:

- Diseñé la estrategia de Viajes Éxito (Joint Venture Avianca – Grupo Éxito) 2013 – 2016 (en fase de aprobación)
- Lidero actualmente y desde 2011 el proyecto de integración de Aerogal a AviancaTaca, donde la compañía
- Lideré el proyecto de evaluación estratégico financiera del movimiento de AviancaTaca al nuevo aeropuerto de Quito

07/2009 – 06/2011 StratCo Consultores Asociados

Bogotá, Colombia

Consultor

Participé en 9 proyectos de consultoría gerencial, en los cuales realicé análisis sectoriales y diagnósticos de las situaciones internas de las organizaciones, con el fin de generar soluciones prácticas y aplicables para sumar valor a los clientes.

Responsabilidades:

Apoyar al gerente de proyecto en diagnósticos organizacionales y sectoriales que permitieran dar soluciones eficaces y perdurables a los clientes. Acompañar al cliente en la implementación de las recomendaciones y soluciones para garantizar que los proyectos fueran aprovechados y generaran valor a los clientes

Logros:

- Lideré gran parte de la planeación estratégica de una importante AFP en Colombia
- Contribuí para generar un modelo de optimización de una planta de producción de una de las principales textileras del país
- Lideré el diagnóstico sectorial y visión de corto plazo a un importante grupo financiero colombiano en su división de seguros

01/2008 – 06/2009 Hewlett Packard Colombia

Bogotá, Colombia

Latin America Sales Support management coordinator (Operaciones).

Responsabilidades:

- Capacitar en SAP y procesos personas nuevas que ingresaban al área.
- Manejar las Órdenes de Compra (Just in time), procesarlas en SAP y ajustarlas a los requerimientos de cada país en Latinoamérica
- Realizar seguimiento de los pedidos desde su introducción al sistema, su entrada en producción hasta la entrega al cliente final

- Negociar con las diferentes plantas de producción despacho de pedidos
- Logros:**
- A nivel operativo en los sistemas fui reconocido por cumplir con el menor porcentaje de errores de proceso
 - Por los resultados fui promovido a ser el capacitador del hub Bogotá del sistema SAP y de procesos en todo lo relacionado a órdenes de compra

10/2006 – 06/2007

Procter & Gamble Colombia

Bogotá, Colombia

Customer Team Financial Manager (practicante)