



CAMILO GUTIERREZ TABOADA

GERENTE GENERAL

RESUMEN DEL PERFIL:

Profesional versátil dispuesto a afrontar nuevos retos, con experiencia en la gestión de diferentes sectores y áreas de dirección y operacionales. Orientado a procesos, personas y HSE; enfocado en el cliente y en resultados comerciales y financieros. Pensamiento crítico y liderazgo de equipos multidisciplinarios y diversos a todo nivel, adaptabilidad y coaching para entrega de resultados mejorados. Altamente motivado a trabajar en equipos con entornos colaborativos y aporte de soluciones creativas.

HABILIDADES Y EXPERIENCIA:

- Fuerte liderazgo y experiencia en transformación y optimización de procesos.
- Experiencia en áreas financieras y administrativas, producción y operaciones, logística, mantenimiento, proyectos y contratos.
- Financieras, costos y presupuestos
- Facilidad para aprender y desarrollar nuevas habilidades.
- Fomento el espíritu de equipo
- Rompe paradigmas

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

Celular: (057) 3 3174399129
Email: camilog289@gmail.com
LinkedIn: www.linkedin.com/in/camilo-gutierrez

FORMACIÓN ACADÉMICA:

UNIVERSIDAD DEL NORTE

Maestría en Ingeniería Administrativa, 2017

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

Especialización en Gerencia Financiera, 2013

UNIVERSIDAD EAFIT

Ingeniería de producción, 2003

IDIOMAS

Inglés - Intermedio alto - B2

EXPERIENCIA:

GERENTE GENERAL

Positivo Group SAS / 2017-Actualidad

Elaboro, planifico y pongo en marcha planes estratégicos de la compañía. Gestión de los recursos humanos, físicos y financieros. Lidero y promuevo el desarrollo y la comercialización de nuevos productos y el crecimiento sostenible de la empresa. Promuevo el bienestar laboral, el desarrollo y compromiso de las personas obteniendo resultados sostenibles. Crecimiento sostenido en ventas superior al 20% anual desde 2018. Rentabilidad y liquidez positivas año tras año.

DIRECTOR DE OPERACIONES

Tecnologías Ecológicas - TECO / 2016-2017

Gestioné y lideré recursos de producción y operación. Lideré la cadena de suministros e inventarios, logística de instalación del producto y postventa. Establecí y mantuve relaciones comerciales con proveedores y post venta con clientes. Estandaricé procesos de producción, postventa y administrativos. Logré reorganizar el modelo de negocio haciendo sostenible y viable para la compañía.

INGENIERO DE PROYECTOS / CONTRATOS

Cerro Matoso S.A. - South 32 / 2004-2015

Liderar y desempeñar funciones en áreas de operación, proyectos, producción, mantenimiento y gestión de contratos por 36M USD. Logré sinergias entre áreas históricamente en conflicto. Desarrollé e implementé proyectos de mejora continua en productividad, disponibilidad y utilización de maquinaria, optimización de costos y recursos. Logré transformar procesos haciéndolos costo eficientes y sostenibles. Implementé estándares globales de mantenimiento de la casa matriz en la compañía.

CURSOS Y SEMINARIOS

- SCRUM Master, G-Talent Academy, Mayo 2022
- Diplomado Administración de contratos, Universidad EAFIT, febrero - agosto 2015
- Facilitador Investigación de incidentes Metodología ICAM, BHPBilliton, febrero 2015
- Autoliderando y liderando equipos BHP Billiton – Perú, Lima Noviembre 2013
- Facilitador RCM2 – Mantenimiento Centrado en la Confiabilidad, Soporte & Cia, 2010
- Facilitador Six Sigma Green Belt / Six Sigma Lean, BHPBilliton, mayo - septiembre 2007