

Movil:5512336906

gilberto.maciase@gmail.com

Ing. Industrial: Gilberto Germán Macías

"M.S.A. ESPECIALIDAD: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y FINANZAS"

"BLACK BELT CERTIFICADO"

Extracto

Ingeniero Industrial con Maestría en Ciencias Administrativas (énfasis en Planeación Estratégica y Finanzas) y más de 20 años liderando iniciativas de estrategia, desarrollo de negocio y crecimiento comercial en entornos industriales y de mercado.

Experiencia en la definición e implementación de estrategias de crecimiento, desarrollo de nuevos productos, expansión de portafolio y optimización de rentabilidad, colaborando con equipos multidisciplinarios y stakeholders de alto nivel.

He liderado proyectos estratégicos desde su conceptualización hasta su ejecución, traduciendo análisis de mercado, KPIs y oportunidades de negocio en iniciativas accionables con impacto medible.

Experiencia colaborando con múltiples áreas y niveles organizacionales, facilitando la alineación efectiva entre estrategia, operación y resultados.

Perfil orientado a resultados, con alta capacidad para operar en entornos dinámicos y de ambigüedad, alineando visión estratégica con ejecución disciplinada.

Formación Académica

- **Maestría en Ciencias Administrativas, especialidad en Planeación Estratégica**
- **Lic. Ingeniería Industrial**

Certificaciones

- ◆ **BlackBelt Lean Six Sigma.-** 2025.
- ◆ **Agente Multiplicador** 2024
- ◆ **Agente Capacitador Externo** 2026

Cursos

Formación complementaria en Project Management, Ingeniería de Valor, liderazgo y estrategias comerciales.

Habilidades

Estrategia y desarrollo de negocio, planeación estratégica, análisis de mercado, identificación de oportunidades de crecimiento, desarrollo de portafolio, análisis de KPIs, toma de decisiones basada en datos, gestión de stakeholders, liderazgo de proyectos transversales, optimización de procesos, reducción de costos, pricing, rentabilidad, desarrollo de proveedores, Lean Six Sigma, mejora continua, SAP Key User, Poka-Yoke, 5S.

LOGROS

APEX TOOL GROUP

- 📈 Incremento en el nivel de servicio del 60% al 85%
- 📈 Optimización de inventarios para soportar crecimiento comercial
- 📈 Mejora del 15% en la precisión del forecast de demanda

ZF SACHS

- 💰 Ahorros de \$200,000 USD mediante negociación estratégica
- 📈 Contribución de \$35 MDP anuales mediante desarrollo de portafolio.
- 📈 Incremento del 10% promedio en rentabilidad de productos

HUNTER DOUGLAS

- 📈 Reducción del 99% en tiempo de cotizaciones. Logrando mayor conversión
- 📈 Incremento del 25% en contratos ganados mediante estrategia comercial

SAN LUIS RASSINI

- 📈 Reducción del 95% en incidencia de reclamos mediante optimización de procesos
- 📈 Contribución marginal de 35,000 usd
- 📈 Ahorros de 130,000 usd. anuales en base a metodologías de mejoras y reduciendo costos

Experiencia Profesional

MZ INNOVACIONES.

Socio fundador - Estrategia y Desarrollo de Negocio (2018 – 2025).

Definición y ejecución de la estrategia de negocio, incluyendo identificación de oportunidades de mercado, desarrollo de propuesta de valor y priorización de iniciativas de crecimiento.

Desarrollo de nuevas líneas de negocio en nichos técnicos, gestionando proveedores y estructurando soluciones competitivas en costo y diferenciación.

Diseño e implementación de estrategias de pricing y rentabilidad alineadas a condiciones de mercado.

Liderazgo de proyectos desde su conceptualización hasta su implementación, asegurando resultados medibles en eficiencia operativa y rentabilidad.

Gestión integral del ciclo del negocio, desde la conceptualización hasta su cierre estratégico, en un entorno de alta autonomía y toma de decisiones.

APEX TOOL GROUP.

Marketing Manager & Business operations Support (2014-2018)

Participación activa en la definición de la estrategia comercial y de marketing para la división Power Tools.

Gestión de forecast de ventas y planeación de demanda, alineando capacidades operativas con objetivos de crecimiento.

Definición de estrategias de pricing y rentabilidad por producto.

Coordinación de equipos multifuncionales (ventas, supply chain, finanzas, ingeniería) para ejecución de iniciativas estratégicas.

Desarrollo de distribuidores y expansión de mercado.

Monitoreo de KPIs comerciales para la toma de decisiones.

HUNTER DOUGLAS.

Gerente de Ventas Corporativas / Nuevos Productos (2008-2012)

Desarrollo e implementación de estrategias comerciales para cuentas corporativas.

Liderazgo en lanzamiento de nuevos productos y gestión de su ciclo de vida.

Análisis de mercado para identificación de oportunidades de crecimiento.

Definición de precios y estrategias de margen.

Gestión de relaciones con clientes y negociación de contratos de alto valor.

ZF SACHS.

Gerente de Nuevos Productos Aftermarket (2002 – 2008)

Evaluación de nuevos mercados, segmentos y oportunidades de negocio.

Definición de estrategias de entrada al mercado y desarrollo de portafolio.

Análisis competitivo y posicionamiento de producto.

Gestión de relaciones con equipos internacionales y proveedores estratégicos.

SAN LUIS RASSINI.

Ingeniero de Procesos / Coordinador de Producto (1998 – 2002)

Participación en el desarrollo de producto para clientes OEM (Ford, Nissan), asegurando el cumplimiento de requerimientos técnicos, de calidad y factibilidad de manufactura.

Coordinación de procesos APQP y PPAP, con liderazgo cruzado hacia distintas áreas como ingeniería, producción, calidad, mantenimiento, almacenes, etc. para la validación y liberación de nuevos productos.

Análisis y optimización de procesos mediante mapeo, balanceo de líneas y definición de capacidades (Cp, Cpk).

Gestión de resolución de problemas de calidad, implementando acciones correctivas y preventivas basadas en análisis estructurado (AMEF, control estadístico).

Desarrollo de proveedores y estandarización de procesos para asegurar, calidad, costo y tiempos de entrega.

Contribuyendo a la estabilización de procesos productivos y cumplimiento de estándares exigidos por clientes OEM.