DIRECTOR DE TRANSFORMACIÓN | STRATEGY & TRANSFORMATION | OPERATING MODEL

JACKY LEVY DIAZ

Ciudad de México, México • +52 55 4360 1110 • jacky@jackylevy.com • linkedin.com/in/jackylevy
jackylevy.com • authenticsynergies.com

CURRÍCULUM EJECUTIVO

PERFIL PROFESIONAL

Soy líder de transformación y diseño de Operating Model con trayectoria en finanzas corporativas, liderazgo comercial y regional, operaciones, emprendimiento y transformación organizacional. He participado en 50 proyectos de Authentic Synergies con impacto indirecto en más de 5,000 empleados de 11 países; he trabajado personalmente con 45 organizaciones y acompañado con coaching a 760 líderes y directivos. Conecto estrategia, gobierno, procesos, personas, datos y tecnología para convertir retos complejos en modelos operativos y sistemas de gestión medibles. Utilizo AI, automatización y analítica como habilitadores de negocio y ejecución, no como función tecnológica aislada.

COMPETENCIAS EJECUTIVAS

Transformación de Negocio; Operating Model; Strategy Execution; Diseño Organizacional; Arquitectura de Procesos; Gestión del Cambio; PMO y Gobierno de Transformación; Excelencia Operativa; Diagnóstico Organizacional; Gobierno Corporativo; Performance Management; KPIs y Scorecards; AI Enablement y Automatización; Business Intelligence y Power BI; P&L Management; Value Creation; Business Development; Multi-site Operations; Liderazgo Multifuncional.

PROPUESTA DE VALOR | KEY SELLING POINTS

- Convierto estrategia y retos organizacionales complejos en modelos operativos, estructuras de gobierno y sistemas de ejecución.
- He trabajado con 45 organizaciones y participado en 50 proyectos de Authentic Synergies; el alcance supera 5,000 empleados en 11 países y 760 líderes acompañados con coaching.
- He diseñado modelos corporativos de gobierno, PMO, KPIs, compensación y presupuesto para grupos multinacionales y empresas en transformación.
- En GBM lideré una unidad regional que creció de USD 30–35M a USD 70–80M en menos de 3 años, con cumplimiento anual de 105–125%.
- Reduje de 3–4 días a unos 10 minutos el proceso de diagnóstico mediante AI y automatización.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

AUTHENTIC SYNERGIES | COO y Cofundador | 2021–actualidad | Madrid hasta oct. 2025; Ciudad de México desde oct. 2025
Desde 2021 lidero ventas, diseño de soluciones y metodologías, consultoría y coaching, procesos internos, presupuestos y desarrollo de productos. La empresa se constituyó legalmente en 2022, factura USD 350K–600K al año y opera con 3 socios, 6–7 personas internas, 15 colaboradores externos y 4 partners. He participado en 50 proyectos en 11 países, con más de 5,000 empleados impactados indirectamente; he trabajado con 45 organizaciones (30 de forma independiente o con partners y 15 a través de AS) y acompañado con coaching a 760 líderes y directivos.

AI, AUTOMATIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD | BlindSpot™ (antes Deep Dive)
Transformé el cálculo, análisis y elaboración de diagnósticos de un proceso manual de 3–4 días a unos 10 minutos por reporte, liberando cerca de tres días de trabajo por caso. La solución se ha utilizado con 50–60 personas en 3–4 empresas. En AS están automatizados cerca del 80% de los procesos administrativos y el 50% de los operativos. Integro Claude, ChatGPT, Gemini, Perplexity y Power BI, con reglas para proteger los datos de clientes.

GOBIERNO, BOARD Y EXPOSICIÓN A ACCIONISTAS | Asesoría estratégica y gobierno
Asesoro a los Boards de Teipe Digital y Healthnology desde sus etapas de creación. En Logex Europe diseñé una estrategia de integración y un nuevo modelo de servicio aprobado por el Board en 2025. Acompañé al CEO de Cubit en su incorporación y plan estratégico; también participé en decisiones de sucesión y nombramiento y, desde 2018, presento ante propietarios, accionistas o consejos en proyectos de transformación.

PROYECTOS DE TRANSFORMACIÓN SELECCIONADOS

EMPRESA LÍDER DE AUTOPARTES | Gobernanza, PMO y Operating Model | Guatemala | abr. 2024–actualidad
Lideré el diagnóstico, el diseño de gobernanza, el Steering Committee, la PMO, el roadmap y el rediseño del sistema de gestión de una empresa familiar líder del sector. La intervención incluyó relevo generacional, roles directivos, renovación gerencial y Balanced Scorecard en siete áreas. Durante el proyecto, la plantilla creció de 565 a más de 700 personas, las sucursales de 25 a 30 y la rotación bajó de 45% a 25%; continúo en la fase estratégica, con dashboards, clima y medición.

LOGEX EUROPE | Integración y nuevo modelo de servicio | 2023–2025
Tras una adquisición con operaciones en 14 países, diseñé la estrategia de integración y un nuevo modelo de servicio para crear una vertical y alinear la operación. La estrategia fue aprobada por el Board en 2025.

EMPRESA LÍDER DEL SECTOR AUTOMOTRIZ | Desarrollo de liderazgo y evaluación | 2021–2025
Actué como certificador, formador y coach mediante assessment center para fortalecer ventas, gestión de equipos y resolución de conflictos. Participé en más de 30 cohortes, con valoraciones de 9.5–10 y un solo participante sin certificar.

JTI PEOPLE & CULTURE IBERIA | Rediseño operativo y gobernanza | oct. 2023–jun. 2024
Lideré el rediseño de un área de 30 personas en transformación Agile, unificando Talent y Rewards bajo One Team. Redistribuí cargas, ajusté la estructura y establecí un Governance Team de cuatro personas, diez Golden Rules y una propuesta de portal de conocimiento. Integré AI en formación, uso y gobernanza; según la medición del cliente, las 30 personas que reportaban desequilibrio vida–trabajo pasaron a cero en nueve meses.

EMPRESA LÍDER INTERNACIONAL EN SEGUROS Y SERVICIOS FINANCIEROS | Adopción de AI y mentoring | 2024
Acompañé a un equipo comercial de 15 personas para impulsar la adopción de AI, la cohesión y el relevo generacional. Diseñé el acompañamiento y un programa de mentoring que alcanzó 75% de adopción de AI.

ORANGE / MÁSMÓVIL | Integración posterior a la fusión | 2024
Co-lideré la dinamización de más de 120 directivos durante la integración posterior a la fusión, con foco en cultura, cambio organizacional y alineación de IT y B2B.

AVEVA | Cambio organizacional y bienestar laboral | 2024
Diseñé y ejecuté una campaña preventiva sobre prácticas laborales, salud mental, liderazgo y gestión de conflictos.

EMPRESA LÍDER EN HOSTELERÍA Y EXPERIENCIA DE VIAJE | Experiencia de cliente | 2024
Diseñé e impartí formación en atención al cliente para fortalecer prácticas de servicio y la experiencia de los equipos operativos.

GRUPO ISPD / PROYECTO BLOOM | Gobierno corporativo y transformación de grupo | 2021–2023
Para un grupo cotizado de seis marcas y facturación superior a USD 250M, diseñé la estructura corporativa y el gobierno centro–país; implanté PMO, KPIs, cuadros de mando, compensación y presupuesto corporativo; formé al 100% de los líderes y apoyé la consolidación de nueve a siete mercados. El plan consolidado se cumplió en 2023.

ARANER | Transformación organizacional | 2021–2023
Intervine en una organización con alta rotación y sin una función de Personas capaz de sostener el liderazgo. El acompañamiento reportó un aumento de 25% en engagement y una reducción de 50% en rotación.

SALESFORCE | Coaching comercial | Irlanda / mercado español | 2021–2023
Acompañé mediante coaching en ventas y liderazgo a un equipo comercial; la totalidad del equipo superó su plan comercial durante dos años consecutivos.

METAL ARKT MIAMI | Rediseño comercial y operativo | 2022
Ante la falta de tracción comercial, roles de socios poco claros y ausencia de procesos e indicadores, rediseñé responsabilidades, procesos de venta, KPIs y dashboards. Las ventas crecieron de USD 1.5M a USD 3.5M y el pipeline alcanzó USD 5M.

EMPRESA LÍDER EN EQUIPAMIENTO Y TECNOLOGÍA PARA PISCINAS | Integración cultural y adopción de modelos de gestión | 2022
Diseñé la estrategia de adopción cultural y de gestión tras una adquisición, alineando equipos con el modelo organizacional y las nuevas formas de trabajo.

EMPRESA LÍDER GLOBAL EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE | Adopción de modelo de liderazgo y management | España y Portugal | 2020–2022
Diseñé e impartí formación y acompañé a equipos operativos en la adopción de un nuevo modelo de liderazgo y management, con alcance superior a 1,000 personas.

GRUPO ISPD / REBOLD | Integración posfusión y transformación del liderazgo | 2018–2020
Diseñé y lideré el programa de liderazgo para integrar Acceso y Digilant: nuevo modelo de liderazgo y management, código de conducta y ejes rectores construidos con managers y validados por la dirección, train-the-trainer y nuevo rol de RR. HH. con KPIs de talento. La evaluación antes/después registró conductas deseadas de 33 a 66, reducción de 71% en conductas tóxicas y mejora de 37% en clima. La unidad cumplió sus planes financiero y comercial en 2018–2019 y sus objetivos de rentabilidad en 2020.

TRAYECTORIA PROFESIONAL | CONTINUIDAD

NEXE: THE WAY OF CHANGE | Consultor externo | 2021–2025; colaboraciones puntuales posteriores
Colaboré como consultor externo en change management y transformación organizacional en España, Estados Unidos y Francia, en paralelo con mi responsabilidad principal en Authentic Synergies. Mis intervenciones abarcaron integración cultural, adopción de nuevos modelos de gestión, desarrollo de liderazgo y cambio organizacional.

IE BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION | Executive Professor | Madrid | 2020–2025
Durante la COVID diseñé un modelo de formación que combinaba participantes presenciales y remotos. Impartí al menos seis programas a más de 100 ejecutivos, en grupos de 15–20 personas, sobre estrategia, transformación, cultura, negocio, AI, innovación y liderazgo. Diseñé un módulo propio y una de las primeras sesiones líquidas de IE, con valoración de 4.5/5, y colaboré en modelos educativos digitales con AI y realidad virtual.

EMOTIONAL PAYCHECK INSTITUTE OF CANADA | Instructor certificado | Madrid | 2018–2025
Facilité más de 15 talleres sobre emotional salary y acompañé a Emotional Salary Ambassadors como agentes internos de cambio. Alcancé a más de 400 profesionales, conectando valores, experiencia del colaborador, liderazgo y transformación cultural.

JACKY LEVY BUSINESS CATALYST | Fundador | Madrid | mar. 2016–2021
Diseñé RESHAPE y Deep Dive para intervenir en liderazgo, cultura, comportamiento y ejecución, convirtiendo desafíos humanos y organizacionales en prácticas de negocio medibles. La operación quedó absorbida por Authentic Synergies en 2021.

INTUITIVA | Cofundador y Director | Madrid | 2018–2020
Integré pensamiento intuitivo en estrategias de transformación digital para más de 20 compañías y facilité formación a más de 1,000 colaboradores en liderazgo adaptativo y cambio sistémico. Los proyectos reportaron hasta 30% de mejora en eficiencia operativa, 25% de incremento en clima y 70% de adopción de los marcos desarrollados. La empresa se disolvió durante la pandemia.

TRANSICIÓN PERSONAL Y RECUPERACIÓN | oct. 2015–2017
Tras concluir mi etapa en GBM en septiembre de 2015, atravesé una transición personal y un periodo de recuperación y formación. Desde 2016 desarrollé gradualmente proyectos independientes, entre ellos Jacky Levy Business Catalyst.

GBM (IBM ALLIANCE COMPANY) | Regional Sales Manager / Sales Manager Mid-Market & HVP | 2011–2015
Diseñé la estrategia para penetrar mid-market y empresa familiar y transformar la vertical de venta de productos y mantenimiento hacia servicios. Dirigí uno de tres verticales en siete países, con más de 60 cuentas clave, 14 gerentes directos y una operación de 400 personas. La unidad creció de USD 30–35M a USD 70–80M; administré USD 70M de presupuesto de ventas y co-lideré presupuestos de USD 400M–1,000M, con cumplimiento anual de 105–125%. Desarrollé más de 3,000 contratos de servicios y una cartera a cinco años superior a USD 100M. En Guatemala supervisé 100 empresas dentro de una base de 6,000 clientes, cumplí la meta anual en seis meses, creé un equipo de nueve personas, vendí más de USD 7M anuales en equipos Lenovo y firmé el contrato que convirtió a GBM Guatemala en Cloud Service Provider de Microsoft. Reduje la rotación de mis equipos de 25% a 5%.

COPPER GROUP | General Manager, División Internacional / Business Developer | 2009–2011
Diseñé un plan de continuidad familiar e internacionalización y asumí su implementación. Reestructuré equipos en Costa Rica (4), Panamá (4) y Miami (2); implanté CRM/ERP y dashboards, abrí un almacén en Costa Rica y convertí Miami en hub de compras. Amplié el portafolio de 100 a 1,500 referencias, creé una marca blanca y gestioné compras y producción en China, México y EE. UU. La facturación alcanzó USD 1.5–2M en Costa Rica, USD 1M en Panamá y USD 2M en Miami. También establecí un protocolo de ingreso de familiares para apoyar la continuidad del negocio.

INICIOS EN FINANZAS CORPORATIVAS, PLANEACIÓN Y CONTROL | 2004–2008
Domínguez & Cía (2004–2005): gestioné líneas de crédito superiores a VEF 1,000M con tres bancos, pagos y cobranza de cientos de millones de bolívares y tres unidades (cartón, plástico y metal), cada una con su propio P&L. PepsiCo (2006–enero 2007): participé en planeación y control de una operación con facturación superior a €100M, más de diez marcas y más de 3,000 referencias. Vestas (enero 2007–2008): di seguimiento a presupuestos de ventas de €800M–€1,000M, equivalentes al 20–25% de la facturación total, en una operación presente en 20–25 países con responsabilidad asignada sobre 15.

FORMACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y COMPETENCIAS

Formación académica: Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Metropolitana, Venezuela (2004); MBA, EAE Business School (2005–2006). Educación ejecutiva: Strategic HR Management, IE Business School (2019).

Certificaciones y formación complementaria: Agile & Scrum Master, Agilar Spain (2019 y 2021; programa con aval de Scrum Alliance, según lo informado); Lean Six Sigma Yellow Belt (2011); COBIT (2012); ITIL y Change Management (2013); Multiplier Leadership (2013); Executive Coaching, ICF (2015); ORSC / ICF (2017); Leadership in Action & Somatic, Arise / Strozzi Institute (2018–2019); Body Language, Kinesic (2018); Embodied Leadership I & II, Strozzi Institute / ICF (2019); Master NLP, IATA (2020); Positive Intelligence, Shirzad Chamine (2021–2022); Leadership for Recovery, IE (2023–2024); High Impact Dynamics y Firewalking Master, Fire Institute of America (2024).

Idiomas: español nativo; inglés bilingüe / full professional; catalán y portugués intermedio-básico (comprensión y lectura). Herramientas: Power BI, Excel (VBA y tablas dinámicas), Lucidchart, Visio, SAP, PeopleSoft, Salesforce, MS Project, Make, Zapier, Claude, ChatGPT, Gemini y Perplexity.