

Contact

www.linkedin.com/in/javierhoyle
(LinkedIn)

Top Skills

Business Intelligence
Business Strategy
Management Consulting

Languages

Portuguese (Professional Working)
English (Native or Bilingual)
Spanish (Native or Bilingual)
Italian (Elementary)

Javier Hoyle

Gerente General en NTT DATA Perú
Peru

Summary

Gerente General y Director Corporativo en empresas líderes nacionales e internacionales. Orientado a la transformación de negocios, uso de tecnología y logro de objetivos bajo una gerencia moderna, con un efectivo balance entre planificación estratégica y ejecución. Capacidad de llevar grandes y complejas empresas a nuevos niveles de resultados operativos en el ambiente nacional y regional actual. Claro comunicador y líder, con conocimientos en múltiples industrias.

GRUPO BRESCIA: Uno de los principales grupos económicos del Perú, consta de 83 empresas que participan en 14 diferentes actividades empresariales. Cuenta con más de 20,000 colaboradores, activos sobre los US\$10 billones y patrimonio neto superior a los US\$5.5 billones.

CENTRIA Gerente General (2011 - 2014): Empresa del grupo dedicada a brindar Servicios Especializados para la búsqueda de eficiencias, reducción de costos e implementación de políticas y estrategias corporativas en todas las empresas del Grupo Brescia. Responsable de actividades corporativas, como la consolidación financiera del Grupo, análisis de riesgos estratégicos de cada una de las empresas, logística y tesorería corporativa y gestión del talento.

IBM CORPORATION - USA:

Director Regional - US Eastern Región - Miami, Florida (2004 - 2011)

Gestión de los negocios de hardware, software y servicios en la región Este de USA, desde Washington DC hasta Florida, con una organización de más de 400 colaboradores e ingresos por US\$450 millones al año.

Gerente General - IBM Puerto Rico (2002 - 2004)

Dirección del negocio de Puerto Rico, con un nivel de ingresos de US\$ 100 millones y 150 colaboradores. Reporte al VP de la Región.

IBM LATINOAMÉRICA

Ejecutivo de Comercialización - Región Andina (2000 - 2002)

Ejecutivo de Marketing y Operaciones - IBM HQ New York (1998 - 2000)

Gerente de Comercialización - Región Andina (1996 - 1997)

IBM DEL PERÚ

Gerente de Ventas y Distribución (1995 - 1996)

Gerente de Proyectos (1987 - 1995)

Experience

NTT DATA Europe & Latam

Gerente General

March 2015 - Present (9 years 6 months)

Dirección de la compañía, con más de 1800 colaboradores.

- Duplicó el tamaño de la empresa en términos de ingresos y recursos.
- Captó nuevos clientes estratégicos.
- Fortalecimiento del talento con la incorporación de 10 nuevos ejecutivos claves.
- Posicionamiento de la marca en los altos ejecutivos de las empresas del país.

everis

General Manager

February 2015 - Present (9 years 7 months)

Lima, Peru

RdH Capital

Partner

May 2014 - February 2015 (10 months)

www.rdhcapital.com.pe

Centria Servicios Administrativos S.A. - CSC Grupo Brescia

Gerente General

August 2011 - April 2014 (2 years 9 months)

Dirección de la compañía, con 350 colaboradores que interactúan directamente con más de 10 mil funcionarios de las 83 empresas del Grupo Brescia. Gerencia de 3 empresas del Grupo en los sectores de seguridad personal, servicios mineros y servicios aeronáuticos. Gerenció el Family

Office para los accionistas y participó activamente en los comités de gerentes generales del Grupo. Reporte a los accionistas de la Holding.

IBM

Director

January 2005 - July 2011 (6 years 7 months)

Gestión de los negocios de hardware, software y servicios en la región Este de USA, desde Washington DC hasta Florida, con una organización de más de 400 colaboradores e ingresos por US\$450 millones al año.

- Dirección de la estrategia de servicios en TI para clientes multisectoriales en 10 territorios de la región Este, con un enfoque integral que cubría desde el diagnóstico de las necesidades, pasando por una propuesta de valor, hasta la implementación de la solución.
- Liderazgo en el crecimiento sostenido del negocio de 12 % anual, con propuestas innovadoras a problemáticas empresariales en diversas industrias, como: retail, distribución, turismo, servicios y manufactura, en la búsqueda de eficiencias para sus operaciones.
- Negociación directa con Gerentes Generales y Directores de compañías americanas, con sede en la región Este e ingresos entre US\$ 200 millones y US\$ 10 billones.

IBM Puerto Rico

General Manager

July 2002 - December 2004 (2 years 6 months)

San Juan, Puerto Rico

Dirección del negocio de IBM Puerto Rico, con un nivel de ingresos de US\$ 100 millones y 150 colaboradores. Reporte al VP de la Región.

- Liderazgo de la reorganización empresarial del negocio en Puerto Rico, logrando: Crecimientos sostenidos en ventas de 25% anual; incremento en la participación de mercado de más de 15%; mejora de la imagen de la empresa con el Gobierno y empresariado de Puerto Rico, posicionándose como la compañía tecnológica líder de la región caribeña.
- Dirección de la estrategia comercial, que incluyó: Conformación de un nuevo equipo gerencial que permitió la obtención de ingresos por concepto de consultorías, outsourcing y transformación de negocios, sobre los US \$80 millones; implementación de diversos proyectos tecnológicos en más de 12 diferentes industrias, mejorando la satisfacción de clientes más de 12%; modificación de la estrategia de comercialización, desarrollando nuevos modelos y canales de venta.

IBM LatinAmerica

Executive

January 1996 - June 2002 (6 years 6 months)

Nueva York y alrededores, Estados Unidos y Lima, Peru

Responsable por la comercialización de soluciones de industria en Latino America

- Gerenció un equipo de 100 profesionales expertos en soluciones de industria, distribuidos en 10 países en LA
- Responsable por soluciones tecnológicas en las industrias de Educación, Servicios Públicos, Gobierno y Transporte

Dentro de la Región Andina, con base en Perú, fue responsable por la comercialización de productos y servicios tecnológicos.

- Reversión de la tendencia de crecimiento negativa de 4 años, a un crecimiento sostenido en utilidades de más de 20% anual e ingresos superiores a los US\$200 millones anuales, con un incremento de 10% en participación de mercado.

IBM del Peru

Gerente de Proyectos y Comercializacion

August 1987 - December 1995 (8 years 5 months)

lima, peru

Responsable por ventas y distribución de un amplio portafolio de productos y servicios a clientes corporativos y gobierno.

- Liderazgo de complejas organizaciones de ventas y marketing, con profesionales de diversas industrias, logrando posicionarse como líder el mercado peruano.
- Desarrollo e implementación de 10 nuevas aplicaciones de negocio en 5 años dentro del mercado Asiático (Singapur, Filipinas, Malasia) y Latinoamericano.

Motorola Inc.

Design Engineer

April 1985 - April 1987 (2 years 1 month)

Como ingeniero de diseño lideró un grupo de 18 ingenieros en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, posicionando a la empresa Motorola como líder en el segmento de integrados.

Education

Texas A&M University

Master of Science (M.Sc.), Electrical Engineering Technologies/
Technicians · (1983 - 1985)

Texas A&M University

Bachelor of Science (BS), Electrical Engineering · (1980 - 1983)

Markham

Bachiller y Master, Ingeniería eléctrica y electrónica · (1968 - 1978)