

Contactar

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

Aptitudes principales

Español
Estrategia empresarial
Planificación estratégica

Languages

Ingles (Professional Working)

Certifications

Aprende big data: Visualización de datos
Decentralized Finance (DeFi) - Opportunities and Risk
Decentralized Finance (DeFi) Primitives
Curso de Blockchain y Criptomonedas
Certificación de Análisis Integral de Empresas

Juan Manuel Felix del Aguila

Blockchain Business Lead | Identidad Digital | Tokenización | Crypto-entusiasta | DeFi | Fintech | Transformación Digital | Docente | Voluntario
Perú

Extracto

Transformando mi pasión de la consultoría al mundo digital. Facilito el entendimiento de las tecnologías disruptivas acompañando y promoviendo iniciativas mediante el desarrollo de propuestas y ejecución de proyectos.

Con 13 años de experiencia en productos y servicios financieros y 5 años en el mundo de tecnologías disruptivas, actualmente lidero el laboratorio de Innovación Blockchain/DLT y WEB3, responsable de impulsar proyectos, MVPs y pruebas de concepto en la región de Latinoamérica.

Voluntario y docente.

Experiencia

UTEC - Universidad de Ingeniería y Tecnología

Líder Académico

junio de 2023 - Present (1 año 3 meses)

Barranco, Lima, Perú

NTT DATA Europe & LATAM

Project Leader - Digital Technology Innovation Lab Blockchain/DLT y WEB3

abril de 2022 - Present (2 años 5 meses)

Perú

Responsable de facilitar el entendimiento de tecnologías disruptivas a empresas en la región de Latinoamérica, Europa y Asia. Con un enfoque especial en fintech, payments, blockchain, activos digitales, finanzas descentralizadas, tokenización y Web3:

- Diseño y desarrollo de Pruebas de Concepto para los sectores de la Banca, Seguros, Automotriz, Minería, Aerolíneas y otras industrias.
- Líder del Proyecto Enterprise NFT para banco importante en Japón en colaboración con el equipo de NTT DATA Italia y NTT DATA Japón, proyecto

enfocado en desarrollar las funcionalidades en nuestro activo KayWallet para la gestión de Tokens No Fungibles en el sector financiero.

- Formulación de la estrategia de innovación mediante la iniciativa “Certificado del Buen Pagador” y la construcción de un ecosistema entre empresas del sector financiero y de servicios.
- Planteamiento y desarrollo de la propuesta “Blockchain as a Service” para el sector financiero, iniciativa que permitirá abordar a los clientes a la Web3 (Custodia y Exchange de criptoactivos)
- Difusión de la experiencia Blockchain/DLT y Web3 dentro de NTT DATA
- Representar a NTT DATA en el ecosistema Blockchain y de Innovación.

KayTrust

Project Leader

abril de 2022 - Present (2 años 5 meses)

Perú

Independiente / Freelance

Consultor de servicios financieros

enero de 2020 - Present (4 años 8 meses)

Perú

A cargo de la revisión y análisis de estados financieros, proponiendo acciones para la mejora de sus indicadores y obtención de condiciones óptimas de financiamiento. Estructuración y reprogramación de deudas. Asesoría y negociación con entidades financieras logrando:

- Reprogramar la deuda de 4 clientes por un total S/9MM en 3 instituciones financieras.
- Nuevos créditos a 2 clientes por un total de S/2.2MM mediante financieras y fondos de inversión.

CERTUS

Docente

agosto de 2021 - Present (3 años 1 mes)

Lima, Perú

- Responsable dictar los cursos de Evaluación Estratégica de Negocios en Marcha y Generación de Modelos de Negocios.
- Encargado de evaluar la sustentación de proyectos de suficiente profesional.
- Desarrollo de material educativo y casos de negocios.

América Solidaria Perú

Coordinador de Alianzas Corporativas

febrero de 2021 - abril de 2022 (1 año 3 meses)

Perú

Encargado de diseñar el plan de prospección y captación de potenciales aliados, destacando:

- Alianza con Agencia Digital PlayGroup para el desarrollo y ejecución de las campañas de la organización.
- Alianza con empresa de telemarketing Lazos de Uruguay para la captación de socios donantes.
- Desarrollo de productos solidarios para la recaudación de donaciones.
- Desarrollo del plan y ejecución de captación de socios con empresas aliadas.

Telefónica

Jefe de Cobranzas

mayo de 2019 - diciembre de 2019 (8 meses)

Distrito de Miraflores, Departamento de Lima, Peru

Responsable del área gestionando una cartera de S/900MM (cuenta por cobrar) y a cargo de 48 ejecutivos, reportando al Gerente de Facturación y Cobranzas, VP y Directorio en lo que destaco:

- Reducción del Periodo Medio de Cobro en 20 días en coordinación estratégica con las áreas Comercial, Legal, Operaciones y Atención al Cliente.
- Mejora en 1% del índice de morosidad con el despliegue y adaptación de la plataforma digital a los clientes y ejecutivos para la consolidación bancaria.

Banco de Crédito BCP

Funcionario de Negocios Banca Empresa Senior

mayo de 2013 - mayo de 2019 (6 años 1 mes)

Lima, Perú

Gestión comercial sobre una cartera de 120 clientes y captación de nuevos con ingresos anuales de hasta \$45MM; trabajo colaborativo con especialistas de tesorería, estructuración y recuperaciones, leasing y servicios transaccionales. Teniendo los siguientes logros:

- Contribución al incremento de participación de mercado de 3pp (2018vs2017) mediante:
 - o Planeamiento, desarrollo y ejecución de venta cruzada de productos y servicios financieros, desembolsando S/11MM con un cumplimiento del 110%.
- Generación de rentabilidad en S/5MM (2018) alcanzando el 145% de cumplimiento a través de:
 - o Ingresos financieros, optimización de coberturas cumpliendo los lineamientos de apetito de riesgo del banco, sustentación y renovación oportuna de las líneas de créditos.

- Captación de S/24MM saldos pasivos en Pago de Haberes durante el 2019: o Identificando y desarrollando oportunidades de negocio en coordinación con otras áreas.
- Como otros logros destaco la participación y finalista en 2 concursos de innovación digital del BCP.

Independiente / Freelance

Asesor financiero

enero de 2012 - abril de 2013 (1 año 4 meses)

Perú

- Análisis de indicadores económicos y financieros buscando una mejora con acciones correctivas o preventivas del negocio.
- Acompañamiento, seguimiento y negociación con entidades bancarias tradicionales e instituciones financieras no tradicionales, encontrando la mejores condiciones económicas del mercado para el negocio.
- Re-estructuración y re-programación de deudas.
- Asesoría y propuesta de herramientas tecnológicas, financieras e innovadoras para el crecimiento sostenible y eficiente del negocio.

Banco Pichincha Perú

Funcionario de Negocios Banca Empresa

octubre de 2008 - diciembre de 2011 (3 años 3 meses)

Lima, Perú

- Responsable de la gestión comercial de cartera activa y pasiva de 60 clientes con líneas de créditos totales por S/35MM y captación de nuevos clientes.
- Lideré la sinergia comercial con COFIDE mejorando el costo de fondeo y competir en tasa con los principales bancos, generando una utilidad neta de S/1.2MM anual.
 - Incrementé las colocaciones directas en 25% y la participación de mercado en 1.5pp

Mundicorp Internacional SAC

Ejecutivo de ventas

marzo de 2008 - septiembre de 2008 (7 meses)

Manejo de cartera de clientes compuesta por grandes empresas. Captación y mantenimiento de relaciones directas con los altos ejecutivos de Marketing y Comercial. Participación en el asesoramiento, desarrollo y propuesta de los productos de merchandising a lanzar en campaña, a fin de favorecer la venta de sus productos y servicios en la obtención de rentabilidad y satisfacción al cliente.

Elaboración de informes de ventas, proyecciones mensuales, análisis del consumidor y mercado.

BCTS Consulting

Consultor funcional

marzo de 2007 - marzo de 2008 (1 año 1 mes)

Participación en la planificación y presentación de proyectos para la mejora de procesos.

Proyectos involucrados BCP, EXALMAR y Grupo Sandoval.

Pruebas de stress del proyecto y manejo de conflicto.

Sobre mis habilidades de liderazgo, tuve a cargo un equipo de personas a quienes capacité sobre la implementación del proyecto de tal manera que puedan mantener una relación directa con el usuario final a fin de poder brindarles atención y solución de inconvenientes que pudieran surgir.

AIESEC Peru

Finanzas

2004 - 2007 (3 años)

Educación

PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura

Master of Business Administration - MBA, MBA · (2015 - 2016)

Universidad ESAN

Programa para Ejecutivos, Contabilidad · (2014 - 2014)

Pontificia Universidad Católica del Perú

Bachiller, Administración de Empresas · (2002 - 2008)