



Alfredo Martín Almaraz

CTO | TRANSFORMACIÓN DIGITAL | DIRECTOR DE VENTAS

Phone: +34 659 443 628

Email: frettor@protonmail.com



<https://es.linkedin.com/in/alfredomartinalmaraz>

Hola! Soy Alfredo

Como profesional experimentado, me apasiona alinear la estrategia empresarial con la innovación tecnológica. Poseo experiencia demostrable en ayudar a las empresas en su proceso de transformación digital.

Tengo un MBA, soy licenciado en Física y poseo más de 29 años de experiencia en la industria tecnológica. He liderado con éxito equipos de ventas y técnicos en América Latina y Europa para empresas multinacionales, además de gestionar iniciativas de emprendimiento.

Mi responsabilidad más reciente como CTO en una empresa de gestión de activos consistió en liderar el proceso de transformación digital de la organización y construir el departamento de TI desde cero. Además, soy co-fundador de una empresa y promoví con éxito iniciativas empresariales en el campo de las energías renovables.

Apasionado de Bitcoin con un gran interés en el futuro de las finanzas y cómo la tecnología impactará en ese sector.

Mis especialidades incluyen la transformación digital, ventas B2B, desarrollo de software, sector público y financiero, gestión de ventas internacionales, con experiencia en América Latina y Europa.

EXPERTISE

VENTAS B2B SALES

Más de 12 años de experiencia en ventas B2B (de un total de 28) trabajando con grandes cuentas en un marco internacional, en concreto en el sector financiero y sector público. Disfruto el desafío de encontrar nuevas fuentes de ingresos y obtener lo mejor de mi equipo de ventas. La capacitación y operación de equipos de ventas son parte de mis áreas de especialización. En resumen, me considero un experto en la gestión de grandes acuerdos y la optimización del recurso más valioso de una empresa: el equipo de ventas.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

A lo largo de toda mi Carrera profesional he estado involucrado en ayudar a organizaciones y empresas (en diferentes sectores) a abordar su Transformación Digital para adaptar sus procesos de negocio a nuevos entornos competitivos. Cloud, ciberseguridad, IaaS, CI/CD son facetas importantes en la Transformación Digital, pero no todo tiene que ver con la tecnología; cultura, liderazgo y gestión del cambio son puntos importantes a tomar en consideración.

ENTORNOS INTERNACIONALES

He construido mi carrera profesional en una gran variedad de roles y responsabilidades, principalmente en empresas líderes de mercado (como Telefónica o Microsoft). También he tenido la suerte de residir en Brasil por casi tres años poniendo en contacto dos mercados tan diferentes como el europeo y el latinoamericano. No sólo estoy acostumbrado a trabajar con diversidad de culturas y formas de trabajar, es que lo disfruto

EXPERIENCIA

2023 – Actualidad

Co-Founder & CEO

Madrid

PEAKLINE

Pe▲kLine

PeakLine ofrece una solución de vanguardia para instituciones financieras orientada a digitalizar y optimizar la gestión y el proceso de incorporación de inversores. Su herramienta integral de gestión 360 automatiza diversos aspectos operativos, incluyendo la validación de cuentas, autenticación de identidad y verificación de documentos.

Los inversores se benefician de una experiencia completamente digital y personalizable que incluye video-identificación, firma digital y pago de la suscripción inicial.

PeakLine también proporciona a los inversores un área privada para gestionar sus perfiles y ver detalles de las transacciones, mejorando la interacción del usuario y la eficiencia operativa.

2017 – 2022

CTO / Director de Transformación Digital

Madrid

COBAS ASSET MANAGEMENT

c o b a s
a s s e t m a n a g e m e n t

COBAS Asset Management es una gestora de fondos de inversión liderada por **Francisco García Paramés**, cuya filosofía de inversión está basada en la idea del 'Value Investing' (Inversión en Valor).

- Diseño de la evolución digital y gestión global del TI de la compañía en el desarrollo de grandes iniciativas de evolución tecnológica: cloud, CRM (Salesforce), comunicaciones unificadas,...
- Plataforma de ciberseguridad (EDR, WAF, CASB, DLP, SIEM) y obtención de la certificación ISO 27001
- Desarrollo de la aplicación core de la compañía (web pública, app móvil, onboarding 100% digital con video-id, middle office, área privada,...) con tecnologías de última generación (nodejs, Kubernetes, WSO2).

2013 - 2017

Global Head of Sales Government & Public Sector

São Paulo / Madrid

GRUPO TELEFONICA

Telefonica

- Incrementar el valor añadido al "business as usual" aprovechando al máximo las capacidades globales del Grupo Telefónica
- Incorporar partners estratégicos a la aproximación al Sector Público del Grupo
- Gestión de ofertas estratégicas globales (España y Latinoamérica) en el Sector Público
- Equipar al equipo global de ventas con herramientas y habilidades para la venta de productos y soluciones de Telefónica

2002 - 2017

Socio fundador

Madrid

HCIB

HCIB
Ingeniería y Biomasa

Socio fundador de HCIB, una compañía creada con el propósito de promocionar proyectos relacionados con el uso de energías renovables, específicamente solar y biomasa

2008 - 2013

Head of Sales in Finance Market for Global Customers & MNCs in LATAM

Madrid

TELEFONICA INTERNACIONAL

Telefonica

- Gestión de ventas a grandes cuentas del Sector Financiero en Latinoamérica
- Liderazgo de un equipo global de ventas en varios países
- Trabajar con clientes multinacionales (MNCs) en Latinoamérica
- Aprovechar las capacidades globales del Grupo Telefónica en los países latinoamericanos en desarrollo comercial



EDUCACIÓN



IDIOMAS, CULTURA E INTERESES

Nativo en **español**, tengo un nivel de competencia profesional en **inglés** y **portugués**.

Me encanta **viajar** y conocer gente nueva de otras culturas. Después de vivir en **Brasil** durante tres años y nueve viajando a través de toda **Latinoamérica**, conozco esa parte del Mundo en profundidad.

Tengo espíritu **emprendedor**. En 2002, co-fundé una compañía en el campo de las energías renovables y he participado en otras iniciativas de negocio en el mismo sector.

La timidez no es una de mis debilidades. **Orador experimentado**, he representado a mis compañías en muchos eventos comerciales e institucionales

Apasionado con **Bitcoin**

¡Gracias!