

Contact

Medellín
+57 313 6375774 (Mobile)

www.linkedin.com/in/aristides-g-318b67173 (LinkedIn)

Top Skills

Retellai.com
Vapi.ai
n8n.io

Certifications

Business Continuity
Data Landscape of GenAI for Project Managers
International Scrum Master (ISM)
Gestión Ágil de Proyectos, certificación PMI-ACP 2022

Publications

ProMark

Aristides Guzman

PMP® | Especialista en Automatización de Procesos con IA (n8n, AI Agents) | Incremento el ROI empresarial con automatización inteligente

Medellín, Antioquia, Colombia

Summary

Como Director de Proyectos PMP® y DASM, mi propuesta de valor se centra en la optimización del ROI empresarial mediante la convergencia estratégica de Auditoría de Procesos, Automatización Avanzada e Inteligencia Artificial. A lo largo de mi trayectoria en sectores altamente competitivos como telecomunicaciones, consumo masivo y televisión satelital, he perfeccionado un enfoque metodológico que combina el rigor del PMI con la agilidad necesaria para transformar flujos de trabajo tradicionales en sistemas de alta eficiencia. ¿Cómo apporto valor y rentabilidad a las organizaciones? Auditoría y Mitigación de Fugas Operativas: Mi experiencia auditando sistemas de cumplimiento, riesgos y control financiero me permite diagnosticar con precisión dónde se pierde dinero o tiempo. No solo gestiono proyectos; rediseño la arquitectura de los procesos antes de digitalizarlos, asegurando que cada solución tecnológica tenga un retorno de inversión claro, medible y sostenible. Ingeniería de Automatización e IA de Vanguardia: Domino ecosistemas de automatización y desarrollo asistido por IA del mercado actual. Integro herramientas avanzadas como Claude Code y OpenAI Codex para acelerar el ciclo de desarrollo de software y optimizar código, combinándolas con plataformas como n8n.io, Vapi y Retell AI para desplegar agentes inteligentes autónomos y flujos de trabajo automatizados que reducen costos operativos drásticamente. Gobernanza de Proyectos de Extremo a Extremo: Domino con fluidez todas las etapas del ciclo de vida del proyecto (Inicio, Planeación, Ejecución, Monitoreo/Control y Cierre). Dirijo la integración, alcance, cronograma, costos, calidad, riesgos y adquisiciones bajo estándares internacionales, garantizando el cumplimiento de los objetivos bajo restricciones complejas. Innovación en Soluciones WEB y APP: Cuento con un sólido historial conceptualizando y liderando el desarrollo de plataformas e-commerce, sistemas de facturación digital, ERPs, CRMs y soluciones a la medida que abren nuevos canales de

negocio o reestructuran la fuerza comercial. Liderazgo y Alineación de Stakeholders: Poseo una alta capacidad para coordinar equipos multidisciplinarios y alinear los intereses de la alta dirección, proveedores y clientes, convirtiendo la resistencia al cambio tecnológico en adopción y rentabilidad corporativa.

Experience

MS21 CONSULTING

Director de proyecto

February 2007 - Present (19 years 7 months)

Colombia Medellín

Interlink: <https://interlinkca.com/>

Desarrollo de estándares en proyecto bajo estándares del PMI para reestructuración del equipo de ventas, para el proceso de captación de nuevos clientes, implementación de nuevo CRM.

Logical Safety: <https://www.lsfafety.com/>

Apoyo en estándares de gestión de proyectos y auditoría de cumplimiento. Implementación de redes de seguridad inteligentes para aumentar la productividad.

TMS (Proveedor en cadena de suministro internacional):

Coordinación y gestión de proyectos de importación/exportación.

Sysretail (Negocio financiero y retail):

Liderazgo en proyectos de procesamiento de tarjetas de crédito y gestión comercial.

Cumplimiento de estándares de riesgo y auditoría.

KRAFT (Sistema SIGMA para KPI's):

Desarrollo e implementación de sistemas para evaluar el rendimiento de promotores y fuerza de ventas.

DIGITEL telefónica:

Apoyo en el área de desarrollo y formación de personal.

Migración exitosa del sistema de facturación.

DIRECTV:

Gestión del Módulo Administrativo de Bonificaciones.

Migración de aplicaciones satélite a IBS.

Desarrollo e integración de servicios WCF.

Mantenimiento de aplicaciones para Field Services.

Desarrollo de sistemas de órdenes de servicio y recuperación de equipos.

Migración de sistemas de facturación y desarrollo de aplicaciones basadas en tecnología Asp.net C#.

Trabajo en un entorno con arquitectura SOA y WCF.

Otros desarrollos:

GERI: Plataforma para control de procesos de evacuación y resguardo en emergencias (APP y WEB).

Escuela Segura: Gestión de unidades de transporte y plan académico (APP y WEB).

Sistema All in one Gourmet: Control de cadenas de restaurantes, facturación, ventas, inventarios y auditorías (APP y WEB).

Sistema Médico Integral: Gestión administrativa para clínicas con módulos de facturación, consultas médicas y operaciones médicas (WEB).

Terminal 710: Sistema para la gestión de colectivos, control de unidades, paradas, horarios y seguimiento en tiempo real.

www.gesfor.es

Director de ventas

January 2006 - December 2006 (1 year)

Caracas, Distrito Federal, Venezuela

Como Gerente de Desarrollo de Negocios y Relaciones con Clientes, fui el responsable de una serie de funciones críticas para el crecimiento y éxito de la empresa:

Búsqueda de Nuevos Clientes: Mi rol implicó la identificación y prospección activa de nuevos clientes potenciales, donde desarrollé estrategias efectivas para expandir nuestra base de clientes y diversificar nuestras fuentes de ingresos.

Posicionamiento de Personal en Clientes Existentes: Colaboré en el despliegue estratégico de talento especializado en clientes clave como el Banco de Venezuela y Banco Provincial. Contraté y asigné desarrolladores, arquitectos, especialistas en bases de datos y expertos en control de calidad (QA) para garantizar una ejecución exitosa de proyectos.

Soporte en el Desarrollo de Nuevos Proyectos: Trabajé en estrecha colaboración con nuestros equipos internos y clientes para comprender sus necesidades y desafíos, y luego lideré el desarrollo de nuevos proyectos que se alinearon con sus objetivos estratégicos.

Búsqueda de Nuevas Fuentes de Negocios: Continuamente exploré y evalué oportunidades para diversificar y expandir nuestro negocio, ya sea a través de nuevas alianzas, mercados emergentes o servicios adicionales que pudieran ofrecer valor a nuestros clientes existentes y potenciales.

Mi papel como Gerente fue fundamental para el crecimiento sostenible de la empresa y la construcción de relaciones sólidas con nuestros clientes clave en el sector financiero.

CANTV

Analista jefe de sistemas

March 1995 - December 2005 (10 years 10 months)

Caracas, Venezuela

Automatización del Proceso de Call Center:

Desarrollo y liderazgo en la conceptualización de un sistema utilizado actualmente para el control de procesos de ventas, promociones, soporte, atención al cliente y reclamos.

Diseño de documentos funcionales y arquitectura del sistema.

Liderazgo en el desarrollo e implementación exitosa del sistema.

Inducción a Gerentes de área para su implementación.

Sistema de Gestión de Pagos basado en Antenas Repetidoras:

Desarrollo y liderazgo en la creación de un sistema para gestionar pagos en función del número de antenas repetidoras de la empresa.

Coordinación con el estado para el uso del espacio radioeléctrico.

Sistema de Corte y Reconexión de Clientes para Centrales Digitales:

Liderazgo en el diseño y desarrollo de un sistema que se conecta al sistema de facturación para ejecutar cortes y reconexiones de clientes en centrales digitales.

Durante mi etapa en CANTV Telefónica, demostré habilidades sólidas en la conceptualización, diseño, liderazgo y ejecución de proyectos tecnológicos

críticos para el funcionamiento efectivo de la empresa, contribuyendo al éxito continuo de la organización a lo largo de 9 años y 9 meses.

Education

Universidad Central de Venezuela

Diplomado en emprendimiento y negocios digitales, Gestión de proyectos de tecnología de la información · (July 2016 - December 2016)

Colegio universitario de Caracas

Técnico superior administración mención informática, Ingeniería informática · (1997 - 2000)