

LLUÍS SOLDEVILA I VILASÍS

PDD por IESE

Universidad de Navarra, 2005

Ingeniero Superior en Informática

Universitat Politècnica de Catalunya, 1995

Profesor en ESADE y La Salle Business School



Lluís Soldevila i Vilasís

36.987.278-N

Maduixer 1, 2-A. Barcelona 08035

+34 619 206 048

lluis.soldevila@esade.edu

40 años, casado

Experiencia profesional

2010 **Aventia**

actualidad *Director de Soluciones Corporativas / Director de Desarrollo de Negocio y Marketing de Clientes*

Aventia es una de las principales compañías independientes del sector de servicios de tecnologías de la información en España. Con sedes en Barcelona, Madrid y Lisboa, obtuvo en 2009 cerca de 30 millones de facturación.

Mi responsabilidades iniciales como Director de Soluciones Corporativas fueron la creación de un portfolio de Soluciones Corporativas para atacar el Mid Market (empresas de 100 a 1.000 millones). A los pocos meses y en pleno proceso de integración con la recién adquirida Doxa Consulting, asumí la responsabilidad del Marketing de Clientes, y recientemente la dirección de Negocio para Europa de la División de Educación Digital.

2008 **Gestión del Conocimiento (GEC)**

2009 *Director de División Banca y Seguros*

GEC (propiedad del Grupo UOC y La Caixa) es la empresa líder en España en soluciones de e-learning y gestión del conocimiento. De sus 10 millones de facturación en 2008, el 50% proviene de los dos sectores bajo mi responsabilidad, principalmente Banca.

Liderando un equipo multidisciplinar de más de 40 personas (técnicos, pedagogos, periodistas, etc.) mis funciones eran el desarrollo de negocio en función de los objetivos cuantitativos y cualitativos establecidos, así como la entrega de los proyectos (Sales&Delivery)

Mis principales logros fueron:

- Renovación del 100% de los contratos existentes en 2009
- 85% del objetivo de producción anual conseguido a cierre de 2009.
- Creación de cuatro cuentas nuevas nacionales: Banesto, Banco Pastor, Barclays y Silk (Grupo La Caixa)
- Puesta en marcha de la Virtaula 2.0, para La Caixa

2007 **GFT New York**

2008 *Head of the New York Office*

Responsable de arrancar operaciones en Estados Unidos creando la oficina de Nueva York. A fecha de Mayo he conseguido el 60% de los objetivos marcados para el 2008, con 3 proyectos en marcha desarrollados desde la factoría de GFT Brazil.

2000 **GFT Iberia (Antes Deutsche Bank)**

2007 *Business Manager & Program Manager*

Ene 05 Jul 07	<i>Cliente:</i> Bancos Inversión en Alemania y European Central Bank (Alemania/España). <i>Responsabilidad:</i> replicar el concepto de Smart Sourcing implantado con éxito en la anterior etapa en Londres. <i>Hitos:</i> conversión en clientes de dos bancos objetivo: Dresdner Kleinwort Wasserstein y European Central Bank, con unos ingresos generados en 2007 de más de 3 millones de EUR.
Ene 03 Dic 04	<i>Cliente:</i> Deutsche Bank Investment Banking (Reino Unido). <i>Responsabilidad:</i> apertura de la nueva cuenta en este cliente y desarrollo de la misma. <i>Hitos:</i> después de liderar un equipo inicial de 6 personas, finalmente gestioné más de cuarenta personas y quince proyectos
Feb 02 Dic 02	<i>Cliente:</i> Meridea Financial Software (Finlandia). <i>Responsabilidad:</i> Senior Consultant en el asesoramiento para el desarrollo de una plataforma de e-banking multipaís, para una filial de Nokia.
Ago 01 Ene 02	<i>Cliente:</i> proyecto interno (España). <i>Responsabilidad:</i> creación de la Line of Business de CRM de la compañía.
Feb 01 Ago 01	<i>Cliente:</i> Deutsche Bank (España). <i>Responsabilidad:</i> Coordination Manager del nuevo portal de banca al detalle.
Mar 00 Feb 01	<i>Cliente:</i> Moneyshelf.es (Alemania/España). <i>Responsabilidad:</i> Implementation Manager del portal financiero moneyshelf.es, iniciativa conjunta de Deutsche Bank y La Caixa.
Ene 00 Mar 00	<i>Cliente:</i> Deutsche Bank (Reino Unido) <i>Responsabilidad:</i> gerente de las áreas de CRM y Middleware de la iniciativa Project 15, para la creación de un banco on-line panaeuropeo.

1999 **Avanza Consultores en Personas**

2000 *Socio fundador*

Consultora especializada en la selección, formación y desarrollo de recursos humanos del sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones, con clientes como Deutsche Bank, Cap Gemini, ESADE, Aventia, Acció Global, etc..

1995 **Deutsche Bank**

1998 *Senior Consultant*

1997-1998	Jefe de proyecto del desarrollo de la herramienta de CRM 'Sales Support' (Alemania/España)
1996-1997	Jefe de proyecto en el traspaso de la aplicación 'Partnerdaten'(Datos de clientes) (Austria/Alemania/España)
1995-1996	Analista-programador en el producto de home banking 'db direct' (España)

Experiencia en entorno académico

- Desde 1999: Profesor del Departamento de Sistemas de Información de ESADE, participando en los programas Lic&Mba (4º curso) y MBA.
- Desde 2007: Profesor de La Salle Business School, participando en diferentes programas Máster.
- Desde 2008: Profesor en IL3 (Universitat de Barcelona) como autor y tutor en el Máster FUSEMBA.
- Desde 2009: Profesor en EAE de Técnicas de Management en el Master de Comunicación.
- Conferenciante en IFAES, Cambra de Comerç de Barcelona y Internet Global Conference.

Idiomas

- Inglés: fluido
- Alemán: básico
- Castellano: nativo
- Catalán: nativo

Conocimientos

- banca comercial, banca de inversión
- estrategia de TIC
- modelos de outsourcing
- CRM
- e-business
- e-learning y gestión del conocimiento

Competencias

- orientación a resultados
- liderazgo y proactividad
- flexibilidad y relación con el cliente
- capacidad de análisis en entornos complejos
- experiencia internacional

Formación complementaria

- Investment Administration Qualification (IAQ) Securities and Investment Institute, 2008 (London, UK)
- Programa de liderazgo y control de gestión IESE-Universidad de Navarra, 2001
- Meetings and discussions Executive Communication Services, 1998 (York, UK)
- Liderazgo y motivación Bosel, 1998
- Técnicas de comunicación y presentaciones Bosel, 1997

ANEXO: DETALLE DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

GFT New York

2007 2008	<p>GFT New York <i>Head of the New York Office</i></p> <p>Responsable de arrancar operaciones en Estados Unidos creando la oficina de Nueva York. A fecha de hoy he conseguido el 60% de los objetivos marcados para el 2008, con 3 proyectos en marcha desarrollados desde la factoría de GFT Brazil.</p> <p>Entre mis responsabilidades estubo la de definir un business plan a 3 años para conseguir la aprobación del Comité Ejecutivo y su actual implementación (apertura oficina, análisis mercado, identificación de clientes objetivo, etc)</p>
--------------	---

GFT Iberia (antes Deutsche Bank)

Ene 05 Jul 07	<p><i>Cliente: Cliente:</i> Bancos Inversión en Alemania y European Central Bank (Alemania/España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> Con la idea de replicar el modelo de Outsourcing implantado con éxito en Londres en mi anterior etapa, se fija como objetivo el mercado Alemán, centrado en Frankfurt. Después de una análisis para identificar los clientes objetivo, soy responsable de las acciones de pre-venta y venta encaminadas a convertir dichos prospects en clientes. Durante el 2005 se convierte al Dresdner Kleinwort Wassertein y en el 2006 se firma un contrato marco con el Banco Central Europeo. Ambos clientes aportaron ingresos en 2007 por un valor de más de 3 millones de EUR.</p>
Ene 03 Dic 04	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank Investment Banking (Reino Unido)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> inicialmente soy responsable de un proyecto piloto para testear nuestra colaboración con DB Londres. Liderando un equipo de 6 personas desarrollamos una plataforma para la operativa de Derivados de Crédito. Cuando el proyecto entra en fase de codificación empiezo a abrir nuevos proyectos, pasando a ser mi rol el de Business Manager, consiguiendo más de 15 proyectos con más de 40 personas, desde el desarrollo de plataformas web hasta la consultoría en arquitectura. La mayor parte del desarrollo lo realizamos desde nuestras sedes de Valencia, Zaragoza y Sant Cugat, quedando permanentemente en Londres el program management y la gestión del cliente, así como puntualmente las tareas de puesta en marcha.</p>
Feb 02 Dic 02	<p><i>Cliente:</i> Meridea Financial Software (Finlandia)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> Nokia en alianza con Accenture, Sampo (primer banco finlandés) y 3i (sociedad de capital riesgo), crean Meridea, compañía que desarrollará una plataforma front-end de e-banking. Teniendo como objetivo entidades financieras de todo el mundo, requieren una consultoría para asegurar que el paquete cumple con las prácticas bancarias estándar, evitando así el crear un producto sesgado fruto del conocimiento exclusivo del mercado finlandés. Soy responsable único de ofrecer la experiencia del grupo en las diversas implantaciones de sistemas bancarios en toda Europa.</p>
Ago 01 Ene 02	<p><i>Cliente:</i> se trata de un proyecto interno (España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> tras un proceso de fusión con GFT, la compañía estructura su organización entorno a líneas de negocio, conocidas como Lines Of Bunnisses. En concreto se crea la LOB CRM, siendo mi responsabilidad el identificar las capacidades en este ámbito de la nueva compañía y definir su offering, diseñando así la estrategia CRM del grupo.</p>
Feb 01 Ago 01	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank (España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> Deutsche Bank unifica sus servicios web en un único portal. GFT Iberia (en ese momento aún DBSCI) se encargará del desarrollo de dicho portal, que integrará los existentes en ese momento: web corporativo, web informativo y web transaccional. Liderando un equipo de consultores acordamos el alcance del proyecto, analizamos los requerimientos y diseñamos un plan de implementación, que después coordinaríamos sirviendo de enlace entre el cliente y los diferentes equipos de desarrollo.</p>
Mar 00 Feb 01	<p><i>Cliente:</i> Moneyshelf.es (Alemania/España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> Deutsche Bank lanza su portal financiero europeo. Una vez puesto en marcha en Alemania, su estrategia en España es asociarse con La Caixa. La plataforma utilizada en Alemania debe modificarse seriamente para adaptarla al mercado local, no sólo en cuanto a prácticas bancarias y productos, sino también a proveedores locales. La implementación en España corre a cargo conjuntamente entre Accenture y GFT Iberia (en ese momento aún DBSCI). Como Implementation Manager lidero un equipo de 20 personas formado por consultores tanto de GFT como de Accenture.</p>
Ene 00 Mar 00	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank (Reino Unido)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> Deutsche Bank pretende crear un banco on-line. GFT Iberia (en ese momento aún DBSCI) responsabilizará de toda la parte Back-End y Middleware del proyecto, siendo mi responsabilidad ésta última parte. En Mar GFT Iberia abandona el proyecto, que será abortado más tarde por Deutsche Bank.</p>

Avanza Consultores en Personas

Mar 99 Ene 00	<p><i>Socio fundador</i></p> <p>Consultora especializada en la selección, formación y desarrollo de recursos humanos del sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones, con clientes como Cap Gemini, ESADE, Acció Global, Aventia, Deutsche Bank, etc..</p>
------------------	---

Deutsche Bank

El departamento de informática de Deutsche Bank, evoluciona hasta convertirse al final de esta periodo en una entidad legal independiente con capital 100% Deutsche Bank, denominada inicialmente DBSCI que finalmente se convierte en GFT.

Ene 98 Feb 99	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank (Alemania/Austria/España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> como jefe de proyecto del departamento de Customer Data Management, implantamos en España y Alemania el llamado International Sales Support. Se trata de un sistema de CRM Operativo realizado en plataformas cliente-servidor propietarias del banco, liderando un equipo de diez personas.</p> <p>También desarrollamos el sistema propiamente llamado Customer Data Management, que ofrecía una plataforma para el análisis de datos (datawarehouse, datamining, etc), con un equipo de tres personas.</p>
Oct 96 Des 97	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank (Alemania/Austria/España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> el Front-End del aplicativo Partnerdaten (aplicación de clientes) estaba desarrollado por una empresa austriaca. Con un equipo de 6 personas, nos desplazamos a Austria para realizar el traspaso de conocimiento técnico y funcional del aplicativo, para posteriormente pasar a mantenerlo desde Sant Cugat.</p>
Sep 95 Sep 96	<p><i>Cliente:</i> Deutsche Bank (España)</p> <p><i>Descripción del proyecto:</i> participo como analista-programador en la implantación de un producto de home-banking procedente de la filial alemana, llamado 'db direct'. La plataforma de programación fue C++.</p>