

ANTONIO J. ANDRADE

Teléfono (+502) 5512-6768 Email ajandrade79@gmail.com

LinkedIn www.linkedin.com/in/antonio-j-andrade

WEB www.antoniojandrade.com

EJECUTIVO SENIOR | LÍDER DE TRANSFORMACIÓN | CRECIMIENTO RENTABLE | DIGITALIZACIÓN REGIONAL

Ejecutivo senior con más de 20 años de experiencia construyendo, transformando y escalando organizaciones en Latinoamérica. Trayectoria combinando estrategia, ejecución, innovación y rentabilidad, con experiencia real en multinacionales y holdings familiares. He liderado procesos de profesionalización, gobierno corporativo, reestructuración, expansión regional y rentabilización. Me desempeño en contextos complejos, con foco en resultados sostenibles y desarrollo de equipos directivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

AREL HOLDING GROUP (Total Media – CPN – CONTV)

Director General Ejecutivo Suramérica

Enero a Diciembre 2025

- Transformé una empresa familiar en un holding regional estructurado, profesional y gobernable con operaciones en 13 países.
- Diseñé e implementé un modelo de gobierno corporativo con comités ejecutivos por función y región.
- Redefiní la estrategia regional con foco en rentabilidad, flujo de caja y disciplina de ejecución.
- Implementé KPIs y gobierno operativo por país, elevando la calidad de decisiones estratégicas.
- Logré 46 % de crecimiento interanual en ventas y 99 % de recuperación de cartera.
- Mejoré estructuralmente el EBITDA hasta niveles cercanos al 7 %.
- Construí una estructura directiva con liderazgo distribuido y cultura de alto desempeño (eNPS +45 en 100 días).

WALMART DE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

Gerente Sr. de Innovación y líder comercial Ventas B2B/B2C Centroamérica

Abril 2018 a Febrero 2023

- Lideré la estrategia regional de innovación comercial y digital, integrando canales B2B, B2C y e-commerce.
- Diseñé y ejecuté plataformas de pago y comercio electrónico que generaron más de \$10MM en ingresos en tres años.
- Implementé el primer sistema de pagos con criptomonedas de Walmart en El Salvador, generando ventas superiores a \$5.6MM.
- Desarrollé la estrategia y plan de negocio del monedero electrónico Walmart CAM (eGift Card), proyectando +20 % en ingresos adicionales y \$7MM en ahorros por comisiones.
- Lideré el canal comercial regional B2B/B2C (Sinergia USA-México), logrando +7 % YoY en B2B (> \$64MM) y +13 % en B2C (> \$23MM).
- Implementé programas de seguros y garantías extendidas, generando \$750K en ingresos adicionales el primer año.
- Dirigí equipos multidisciplinarios regionales (comercial, tecnología, operaciones, marketing), fortaleciendo la ejecución y acelerando adopción.

Gerente de Nuevos Negocios y Servicios Financieros para Guatemala

Enero 2014 – Marzo 2018

- Lideré el desarrollo y lanzamiento de la Tarjeta Walmart American Express en Guatemala, superando 49,000 usuarios activos y \$9MM en ingresos.
- Conduje negociaciones con adquirentes financieros, logrando ahorros superiores a \$1MM en el primer año.
- Diseñé campañas comerciales que incrementaron 25 % la adopción de servicios financieros y 10 % el crecimiento en ingresos.
- Consolidé alianzas estratégicas con socios financieros y fortalecí el ecosistema de servicios financieros.

- Fundé el Departamento de Servicios Financieros de Walmart Guatemala, estableciendo alianzas estratégicas con Banco Industrial y Banco Cuscatlán (UNO), y lanzando programas de remesas, tarjetas y Gift Cards.
- Implementé programas de financiamiento sin intereses con adquirentes clave, generando ingresos y ahorros combinados superiores a \$5MM.
- Lideré el despliegue y adopción de productos financieros en tiendas, coordinando capacitación operativa y acelerando la adopción por empleados y clientes.

WWW.LOVENDEVOTION.COM. Fundador - Emprendimiento

Marzo 2024 a la fecha

TECNISEGUROS. Jefe de Marketing (Offshore)

Enero 2005 a Diciembre 2006

KING EXPRESS. Jefe de Investigación y Desarrollo de Mercado

Marzo 2002 – Diciembre 2004

EDUCACIÓN

MBA con especialización en implementación de estrategias

Universidad Complutense de Madrid (ISEAD)

2007 - 2009

Licenciatura en Mercadeo con énfasis en Comercio Internacional

Universidad Rafael Landívar

1997 - 2001

Idiomas: Inglés Nivel avanzado - B2

COMPETENCIAS TECNICAS Y METODOLOGIAS

- **Dirección y Finanzas:** Gestión de P&L, optimización de EBITDA , presupuestos Capex/Opex, Gobierno Corporativo y rentabilización regional.
- **Innovación y Digital:** Transformación Digital , E-commerce, Fintech (Pagos digitales/Cripto) , Estrategia de IA y Automatización de Procesos.
- **Metodologías Ágiles:** Ejecución bajo marcos Scrum , Design Thinking, Lean y Project Management (Agile).
- **Estrategia Comercial:** Negociación de alianzas , planes de negocio B2B/B2C y desarrollo de productos financieros (Gift Cards/Remesas/tarjetas de crédito/Financiamiento).
- **Liderazgo:** Gestión de equipos multidisciplinarios, cultura de alto desempeño y Gestión del Cambio

Certificaciones destacadas

- **Estrategias de Transformación Digital** – INCAE Business School (2022).
- **Scrum Master** – Panamerican Business School (2019).
- **Gestión de Proyectos de Google** – Coursera (2025).
- **Gestión de Equipos de Alto Rendimiento** – Walmart Training Center (2022).
- **Marketing Digital & Redes Sociales** – HubSpot (2023).