

# Pedro Luis Figueroa Tejada

Teléfono: 4125 4655 / Email: plfigueroa@gmail.com  
Dirección: 20 Avenida 5-04 Zona 14 Guatemala, Guatemala



## Perfil

Líder en informática, con experiencia en infraestructura y seguridad informática, con 10 años de experiencia en importante empresa de manufactura y comercialización de productos de cuidado personal y el hogar, y 2 años de experiencia liderando equipos de ingenieros expertos en seguridad informática. Gestión basada en el logro de resultados. Habilidad de liderazgo con equipos de ingenieros en informática y multidisciplinarios. Capacidad de negociación y creación de relaciones con clientes y proveedores a largo plazo. Destreza en el análisis e interpretación de información para la toma de decisiones.



## Experiencia

Binna Corporation  
(BinnaCorp)  
2015 – 2017

### **Consultor.**

Consultor externo colaborando en el diseño y dimensionamiento de soluciones informáticas en el área de infraestructura.

Principales proyectos:

- Marina de Guerra del Perú, Dirección de Telemática (DIRTEL), actualización de Datacenter y dimensionamientos de sitio alterno para Backup.
- Poder Judicial, Corte Superior de Lima, direccionamiento de servidores y Storage, y migración de data. Fase I y II.

Widefense de  
Centroamérica  
2012 – 2014

### **Gerente del SOC (Security Operations Center).**

Diseño de procedimientos, planes de trabajo y acuerdos con clientes para la administración de equipos y soluciones de seguridad informática, gestionando la seguridad de +270,000 estaciones y analizando el tráfico de 40 Mill. de correos por hora. Coordinación de las actividades de los ingenieros de soporte en el SOC y en terreno. Seguimiento y aplicación de políticas y procedimientos de seguridad en clientes. Crecimiento de las operaciones y facturación en 20% YTD en 2013 y 8% YTD a Julio 2014. Liderazgo de equipo multifuncional de 15 personas, considerando ingenieros LV1, LV2 e ingenieros en terreno, logrando el desarrollo de 7 miembros a mejores posiciones y consolidando el departamento como semillero de la organización.

Principales proyectos:

- Claro Centroamérica corporativo, administración de seguridad interna y apoyo en seguridad perimetral.
- Claro Centroamérica ISP, análisis y administración de tráfico nacional e internacional en búsqueda de ataques y spam.
- Banrural, seguridad interna y perimetral del Datacenter y 1,100 agencias.
- Banco GyT Continental, seguridad interna de Datacenter y 400 agencias.
- Unión Fenosa Guatemala y Nicaragua, seguridad interna y perimetral de Datacenter, Oficinas y NOC.
- Superintendencia de la Administración Tributaria de Guatemala, seguridad

interna de Datacenter y 4,000 terminales, consultoría de seguridad perimetral.

- Superintendencia de Bancos de Guatemala, seguridad interna de Datacenter y 4,000 estaciones.
- Millicom Guatemala (Tigo), seguridad perimetral y análisis de tráfico internacional.
- Gentrac/Caterpillar, seguridad de Datacenter y estaciones.
- Minera Esperanza (Chile), seguridad interna y perimetral.
- Claro Chile, seguridad de Datacenter y terminales
- Banco de Chile, seguridad de Datacenter y terminales.
- Grupo Farabela Chile, seguridad perimetral e interna.

**Industria La Popular** **Coordinador del Departamento de Sistemas.**

2003 – 2012

Diseño de la estrategia de compras e implementación de actualizaciones tecnológicas para dar soporte a las operaciones de manufactura y comercialización. Manejo de presupuesto de US \$ 3 MM. Liderazgo del equipo de infraestructura de 5 personas y gestión de los activos informáticos de la organización. Automatización tecnológica del proceso de manufactura de detergente y plásticos, logrando un ahorro de 12%. Tecnificación de toda la organización cambiando terminales WYSE por más de 500 computadoras, así como la implantación de fibra óptica en todos los edificios para comunicación de banda ancha. Homogenización e implementación de ISO 9000 y 27000, en el área de informática en toda la región Centroamericana.

2003 – 2003

**Gerente de Ventas SIM**

Puesto interino durante 6 meses. Desarrollo de políticas comerciales y de mercadeo para lograr los objetivos de venta del presupuesto. Manejo de ventas por US \$ 1.2 MM mensuales. Liderazgo de equipo comercial de 180 personas y 81 vehículos. Planificación de desarrollo y crecimiento comercial para los próximos trimestres. Crecimiento de ventas acumulado en un 7% para 6 meses, logrando romper record de ventas en 3 ocasiones. Implementación de un plan de competencia para optimizar a los mejores vendedores.

2002 – 2003

**Soporte Departamento de Distribución**

Implementación de sistema automatizado de venta en ruta por medio de Hand Held. Manejo de un presupuesto de US \$ 200 M anuales. Reportando al Gerente de Informática y al Gerente Comercial. Incremento de las ventas del área de ventas ruteo del 12% YDT en 2013 y logrando la creación de una base de datos de clientes reales con volúmenes de venta exactos. Desarrollo e implementación de evaluaciones y matrices de análisis para la toma de decisiones. A raíz del éxito en la obtención de información y optimización de tiempos, se desarrolló un plan progresivo para implementar el sistema en todas las áreas comerciales y Centroamérica.

Martinexsa  
2000 – 2002

### **Encargado del Área de Software de Distribución**

Diseño de la solución, recomendaciones y mejoras para optimizar las operaciones en el área de distribución de los clientes. Desarrollo de planes de implementación de las soluciones para no afectar operaciones y que sea transparente a las operaciones de los clientes. Desarrollo de las soluciones para ajustar el software a las operaciones de los clientes y optimización de los informes para análisis de información y toma de decisiones.

---

## **Formación**

Universidad Galileo **Maestría en Administración Financiera, Primer Año.**  
**Licenciatura en Informática y Administración de Telecomunicaciones.**  
**Técnico Universitario en Informática y Administración.**  
**Diplomado en Automatización de Oficinas.**

TECSUP **Diplomado Superior en Seguridad y Hacking Ético**

---

## **Certificaciones**

BlueCoat **Sales Fundations, Technical Fundamentals Level 1, Technical Pre-Sales, Technical Sales Profesional – Aceleration, Technical Sales Profesional – Visibility, Technical Cache Flow, Technical Cloude Service – Web Security, Technical SSL Visibility Appliance, Technical WAN Optimization, Technical Web Security**

Fortinet **201 – FortiGate Multi-Threat Security Systems I**  
**301 – FortiGate Multi-Threat Security Systems II**

ESET **18 certificaciones entre las que están:**  
**ESET-Training Certified Endpoint Solutions 2014 (ECES)**  
**ESET-Training Certified Network Administrator 2014 (ECNA)**  
**ESET-Training Certified Server Solutions Linux 2014 (ECSSL)**  
**ESET-Training Certified Server Solutions Windows 2014 (ECSSW)**  
**ESET-Training Certified Tools & Services 2014 (ECTS)**  
**ESET-Training Certified Secure Authentication 2014 (ECSA)**

McAfee **Technical Professional Data Protection**  
**Technical Professional Network Defense**  
**Technical Professional Risk and Compliance**  
**Technical Professional System Security**  
**Technical Professional Web & Email Security**

Franklin Covey **Liderazgo**  
**Los 7 hábitos de las personas altamente efectiva**

New Horizons / **Administración de Windows NT 4.0 Server y WorkStation**

Microsoft Certification	Core y Enterprise Technology de Windows NT 4.0 Server Administración de SQL Server 7.0 Instalacion e implementacion de Novell 4.2 y 5.0 5061 – Implementing Microsoft Office Sharepoint Server 2007
Microelectronica	Windows Server 2003 SCO Unix 5.0.5
New Horizons	Red Hat Enterprise Linux & Fedora
Universidad Francisco Marroquín	Mastering Microsoft Visual Basic 6 Development
Asesoría y Consultoría Empresarial	Formador de Facilitadores
Universidad Rafael Landívar	Curso de Calidad Total, Seguridad Industrial
Industria La Popular	Interpretación de la Norma ISO 9001-2000
Tecsup	Sistemas de Detección y Prevención de Intrusos.



## Referencias

Ing. Luis Muñoz  
Tel. (502) 2420-0202  
lmunoz@ilpsa.com

Licda. Amanda Melgar  
Tel. (502) 5510-2322  
amandadejenatz@gmail.com

Ing. Julio Valencia  
Tel. (51) 998-341-191  
julio.valencia@binnacorp.com