CONSULTORÍA Y DIRECCIÓN

Eduardo López

Transformación digital

CRM / AUTOMATIZACIÓN / IA

Guatemala · +502 4210-4423
eduardogtlopez@gmail.com



20+
Empresas con CRM

~1,000
Personas capacitadas

20
Clientes con dashboards

Resultados de la experiencia en Signus Corporation / SignusCRM.

Director de proyectos de inteligencia artificial y consultor de transformación digital con más de 20 años de trayectoria tecnológica. Conecto las prioridades de la dirección con la operación mediante procesos, CRM, automatización y analítica. Mi experiencia combina tecnología, gestión comercial y capacitación para definir soluciones y acompañar su adopción.

01 EXPERIENCIA RECIENTE

Director de Proyectos de Inteligencia Artificial

LIFT — Mar. 2026 - Actualidad

- Dirijo proyectos de IA y transformación digital para las unidades del grupo, desde el diagnóstico de necesidades hasta la implementación y adopción.
- Traduzco requerimientos en funcionalidades y reglas de negocio. Coordino equipos humanos y asistentes de IA para desarrollar plataformas, sitios y portales.
- Incorporo experiencia de usuario, roles y permisos, trazabilidad y continuidad operativa en la dirección de las soluciones.

Consultor Senior y Líder de Implementación CRM

SIGNUS CORPORATION / SIGNUSCRM — Dic. 2022 - Feb. 2026

- Implementé CRM en más de 20 empresas, con despliegues de hasta nueve departamentos, y capacité a cerca de 1,000 personas con contenidos por rol.
- Estandaricé etapas comerciales, actividades y criterios de cierre. Definí indicadores y líneas base con las gerencias para evaluar la operación.
- Construí dashboards utilizados por 20 clientes; integré un copiloto con la API de OpenAI y automaticé flujos de cotización con Make, webhooks y API.

Experiencia que conecta

Dirección, procesos y tecnología con acompañamiento a los equipos.

02 TRAYECTORIA ANTERIOR

Administrador de Plataforma Educativa LMS

SIGNUSEDUCATION

Septiembre 2020 - Noviembre 2022

Implementé y administré la plataforma educativa de la institución, con capacitación adaptada al perfil y al área de cada usuario.

Gerente de Informática

FR MARKETING

Marzo 2000 - Agosto 2020

Responsable de infraestructura tecnológica, servidores y soporte a usuarios de la organización.

Experiencia comercial complementaria

Liderazgo comercial y gestión de cuentas clave en diversas empresas y agencias, en paralelo a FR Marketing. Gestión de carteras, operación en campo y formación de equipos de venta.

PROYECTOS PROPIOS

Sitio profesional y Diagnóstico del Puente

Diseño y construcción de eduardogtlopez.com. Diagnóstico de ocho preguntas con un índice de 0 a 100 sobre alineación, procesos, plataforma y adopción.

Sistema de investigación de mercado

Dos landing pages, backend en Google Sheets mediante Apps Script y exportación estructurada para análisis.

FORMACIÓN

Estudios de Ingeniería en Sistemas
Universidad Galileo · 2005

Diplomado en Mejora Continua
AGG · 2025

Diplomado en Marketing Digital
Universidad Galileo · 2024

Diplomado en Meta Business Suite
AE · 2024

HERRAMIENTAS

CRM y analítica
SignusCRM · Vargo · Excel avanzado · Power Query · Dashboards ejecutivos

Automatización e integración
Make · Webhooks · API REST · JSON · Google Apps Script

Inteligencia artificial
Claude · API de OpenAI · Copilotos y asistentes de IA

Tecnología web
WordPress · HTML · CSS · JavaScript

IDIOMAS

Español · Nativo
Inglés · Técnico

De la operación al resultado

Implementaciones realizadas en Signus Corporation / SignusCRM · Dic. 2022 - Feb. 2026

01 CRM con adopción por rol

Implementación de CRM y estandarización de etapas comerciales, actividades y criterios de cierre. Capacitación diferenciada por rol.

Resultado Más de 20 empresas con CRM implementado y cerca de 1,000 personas capacitadas. Indicadores definidos con las gerencias.

SignusCRM · Procesos comerciales · Formación por rol

20+

empresas

Despliegues de hasta 9 departamentos

02 Cotizaciones en horas

Conexión de SignusCRM, Vargo y Google Sheets mediante Make, webhooks y API para automatizar el flujo de cotización.

Resultado El tiempo de cotización pasó de dos días a un par de horas en el flujo reportado.

Make · Webhooks · API · SignusCRM · Vargo · Google Sheets

2 días

a

un par de horas

03 Datos para decidir

Construcción de dashboards y definición de indicadores con gerencias. Integración de un copiloto mediante la API de OpenAI para consultas y resúmenes.

Resultado Dashboards conectados al CRM utilizados por 20 clientes, con consulta y síntesis asistidas por IA.

Dashboards · Indicadores gerenciales · API de OpenAI

20

clientes

Usuarios de dashboards conectados al CRM

CÓMO TRABAJO

01

Diagnóstico

Contrasto dirección y operación para definir la brecha.

02

Diseño funcional

Ordeno procesos, responsabilidades e indicadores.

03

Implementación y adopción

Coordino la solución y acompaño su adopción.

eduardogtlopez.com

eduardogtlopez@gmail.com