

Bogotá, 14 de julio de 2026

Hunter de Talento · Rentandes

Cargo: Project Manager

Re: Project Manager, sobre los productos que he creado

Su aviso dice que no buscan a alguien que administre, sino que analice y construya, y que es indispensable haber creado productos nuevos no core. Escribo esta carta justo por eso: para contarle los productos que he construido. Llevo más de quince años creando productos digitales nuevos para empresas cuyo core no era digital, tomándolos desde el levantamiento de la necesidad hasta la puesta en producción y la medición de resultados. Tres de ellos:

1. Hub digital de originación de crédito, Banco Popular. Un motor digital de originación con scoring para tarjeta y libre inversión: un producto digital nuevo para un banco cuyo core era la operación tradicional. Lideré su construcción de forma práctica, planeé la entrega por fases para lograr victorias tempranas y salió a producción. Impacto: las victorias tempranas le dieron al banco la confianza para aprobar un roadmap de producto hacia el crédito hipotecario.

2. Portal de autogestión de pagos, Porvenir. El canal de autogestión para la liquidación de pagos de un fondo de pensiones de millones de usuarios, junto con la modernización de sus canales digitales y su migración a la nube. Impacto: reconocido con el premio LATAMDIGITAL 2019.

3. Portal e-commerce, Colsanitas. El canal de venta online de una empresa de salud, un producto no core para su operación. Impacto: mejora significativa de la conversión y de la productividad del equipo.

Herramientas de automatización e IA. Hoy, como Head of AI, construyo productos de IA de cero a producción y uso IA a diario: automatizo procesos con agentes autónomos, orquestación de flujos con Inngest y despliegues CI/CD, sobre LLMs, RAG y las APIs de Anthropic y OpenAI, con trazabilidad y monitoreo (Langfuse). Es la misma lógica de construir y medir, ahora con IA como herramienta cotidiana.

Un punto con transparencia: la mayoría del impacto de estos productos lo puedo respaldar de forma cualitativa y con reconocimientos (salida a producción, roadmap aprobado, premio LATAMDIGITAL, mejora de conversión), y en una conversación puedo entrar en el detalle de KPIs e indicadores financieros que reporté en cada cuenta. No le voy a inflar cifras de ROI que no pueda sostener; sí le puedo demostrar el criterio con el que las construyo y las mido. Me resuena su etapa de crecimiento: cuando un portafolio se duplica y se integran las carteras de otros jugadores, el músculo de llevar un producto nuevo de la necesidad a producción y de integrarlo a la operación es justo lo que aportó. Me encantaría conversar. Gracias.

Un saludo,

Roberto Aguirre Guardia