



View my LinkedIn® Profile

## José Angel Bear Sanz

Auseva, 18  
28240 Hoyo de Manzanares  
Madrid

[joseangel.bear@gmail.com](mailto:joseangel.bear@gmail.com)

+34 654 246 025



## Resumen

La innovación, la estrategia y el amor por el conocimiento me han dado la capacidad de reinventarme en diferentes edades, circunstancias y países, lo que me ha permitido adquirir una experiencia enriquecedora y una gran flexibilidad para adaptarme a diferentes tareas.

He aprendido que la mejor manera para conseguir el éxito en cualquier proyecto es el trabajo en equipo, siendo conciliador y creando relaciones sostenibles de "ganar-ganar", ayudando y apoyando a sus integrantes a desarrollarse mediante el potenciamiento del talento personal.

Soy una persona honesta, comprometida, afable y empática. Me gusta mirar el mundo con la mentalidad de un explorador, trabajar con nuevas ideas, crear algo nuevo y analizar eventos y sus causas.

Amplia experiencia profesional en empresas de alta tecnología (Aeroespacial, Defensa, y Tecnologías de la Información), I+D, y docencia. Excelente comprensión de los mercados internacionales, culturas empresariales y diversidad (europea y latinoamericana).

Siempre llevo encendida la llama de la ilusión y la pasión por cada cosa que hago.

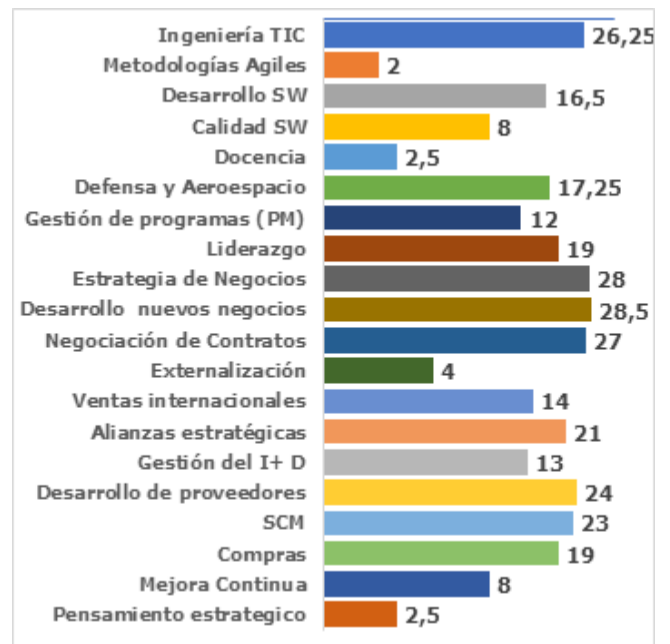
En estado permanente de aprendizaje, superación y disfrutando de cada actividad que desarrollo.

**"I ain't no rookie anymore"**

## Experiencia

Función	Años	Empresa
Asesoría TIC	0,5	Freelance
Profesor Asociado Arquitectura de Computadoras	2	Universidad Carlos III
Socio Fundador	1	BM International Trade
Responsable de ingeniería de procesos de desarrollo SW	3	Thales Programas
Jefe de desarrollo de proveedores	4	Thales Programas
Jefe de Compras	4	Thales Programas
Gestor de Proyectos (PM) de Sistemas de Comunicaciones Tácticas	3	Thales Programas
Director Gerente	7,5	Guardaño Electricidad
Responsable de Ventas	3	Indra Espacio
Responsable de Desarrollo de Negocios Internacionales	1	Amper Programas
Técnico experto en Sistemas Unix	2	Infoservicios
Analista-Programador Cobol	2	Acro Software

## Habilidades desarrolladas (años)



## Formación Académica



## José Angel Bear Sanz

*Calle Auseva, 18*

*28240 Hoyo de*

*Manzanares*

*Madrid, España*

*Móvil: (34) 654-246-*

*025*

[\*joseangel.bear@gmail.com\*](mailto:joseangel.bear@gmail.com)



### **Objetivo**

Ejecutivo de negocios innovador, con pensamiento estratégico, con una sólida formación técnica y empresarial buscando nuevos retos profesionales en las que aplicar una amplia experiencia obtenida en empresas de alta tecnología (Aeroespacial, Defensa, Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información TI) para lograr objetivos de la compañía.

### **Historia Laboral**

#### **Asesoría en Tecnologías de la Información y Comunicaciones**

2017 -

*Freelance*

#### **Profesor Asociado del Grupo ARCOS de la Universidad Carlos III.**

*UNIVERSIDAD CARLOS III, Madrid, España*

2015 -2017

Asignaturas impartidas: Arquitectura de Computadores, y Sistemas Operativos al grado de Ingeniería Informática, y al doble grado de Ingeniería Informática y Administración de Empresas.

#### **Socio Fundador**

*BM INTERNATIONAL TRADE, S.L.*

2015 - 2106

Venta de Repuestos de telecomunicaciones para el Ministerio de Defensa. La actividad de la empresa está en suspenso a la espera de resolución de disputas societarias.

#### **Responsable de ingeniería de organización y procesos de desarrollo**

*THALES PROGRAMAS*

2011 - 2013

- Organicé y lideré sesiones de tormenta de ideas en el área de Ingeniería (100 ingenieros), sobre la mejora de la organización y procesos de trabajo.
- Coordiné y lideré un grupo de Ingeniería de mejora continua (10 ingenieros) encargado de definir los pasos necesarios para implantar el marco ("framework") ágil en el departamento de desarrollo de SW.
- Definí y establecí un nuevo procedimiento de desarrollo de SW usando un marco ágil (SCRUM) que cumplía plenamente con las normas de calidad OTAN (AQAP, PECAL) e ISO, y el modelo CMMI. Este nuevo procedimiento reemplazó al anterior bajo el marco "V en cascada".
- Definí la cultura de la organización necesaria para trabajar según el manifiesto ágil.
- Formé, asesoré y orienté ("Coaching") a la gente del Departamento de desarrollo de SW sobre las actividades anteriores ("evangelista ágil").

#### **Jefe de desarrollo de proveedores y apoyo a las actividades de compra**

*THALES PROGRAMAS*

2007 - 2011

Responsable de las actividades de externalización ("Outsourcing") de servicios de fabricación de electrónica (EMS) y de tecnologías de la información (TI).

- Gestioné un volumen de compras de unos 3,5M €/año.
- Obtuve una reducción media de un 18% en el precio/hora de los servicios TI.
- Definí la estrategia de externalización de servicios EMS y TI (qué, cómo, cuándo y a quién).
- Elaboré y negocié los contratos ("MOUs", "partnership agreements", "NDAs", etc.) y las órdenes de compra con las empresas estratégicas de servicios EMS y TI.
- Realicé actividades de desarrollo de proveedores (alineación comprador-proveedor, equipos de trabajo conjuntos de calidad, mapeo de procesos, esfuerzos conjuntos de mejora, etc.).
- Supervisé todas las actividades de "Outsourcing" mediante SAP.
- Para el departamento de Aeronáutica, negocié y gestioné el contrato del proyecto CDTI- CENIT de I+D SINTONIA ("Sistemas No Tripulados Orientados al Mínimo Impacto Ambiental") (22M €). Liderado por Boeing, las actividades realizadas en el proyecto fueron: aviónica y sistemas de navegación, y métodos eficientes de lanzamiento y recuperación (presupuesto 1,5M €).
- Elaboré y negocié los contratos con los subcontratistas del proyecto SINTONIA (500K €).
- Colaboré en la elaboración de la oferta y negociación del contrato para la fabricación de la unidad de "display" y teclado de los helicópteros Eurocopter NH-90 con Thales Avionics, Francia (Contrato de 20M €).

### **Jefe de Compras**

*THALES PROGRAMAS*

*2003 - 2007*

- Gestioné un volumen de compras de unos 38M €/año y más de 1300 proveedores a nivel mundial.
- Obtuve en este período una reducción del 15% en el gasto total de compras.
- Lideré un equipo de 4 compradores.
- Elaboré nuevos procedimientos de compras y de evaluación de proveedores adecuándolos a las normas de calidad ISO 9001, PECAL 2110, y RoSH.
- Definí una nueva estrategia de compras, estableciendo un sistema de indicadores claves del desempeño ("KPI") y controlé el rendimiento general (entrega en tiempo, entrega en calidad, libro de gestión de órdenes de compra, lista de proveedores preferentes).
- Realicé la adquisición y negociación de los contratos de todos los equipos y componentes de telecomunicaciones de defensa que son integrados en los productos de la empresa.
- Supervisé todas las actividades de compras mediante SAP.

### **Gestor de Proyectos (PM) de Sistemas de Comunicaciones Tácticas**

*THALES PROGRAMAS*

*2000 - 2003*

- Gestioné simultáneamente varios proyectos de moderado a alto riesgo y complejidad a través del ciclo de vida del proyecto, contratados con el Ministerio de Defensa español. (Gestión del Tiempo, Gestión de Riesgos y Gestión del Mantenimiento – 3er y 4º escalón).
- El programa más significativo fue el de la red básica de área de comunicaciones tácticas del ejército (RBA) valorado en unos 53M €, terminado y en operación en 2002 (Entregadas un total de 350 estaciones de comunicaciones de tipo "shelter" y vehículos acorazados).
- Siendo la interfaz principal responsable del desarrollo y entrega exitosa de los sistemas al cliente analicé las necesidades del cliente identificando nuevas oportunidades de negocio (nuevas plataformas de servicios de comunicaciones militares desarrolladas por la compañía para el ejército de tierra, y la unidad militar de emergencias – UME).
- Apoyé y colaboré con los equipos de ventas en la confección de ofertas.

## **Director Gerente**

*GUARDEÑO ELECTRICIDAD, S.L*

*1993 - 2000*

- Empresa de distribución de material eléctrico con una facturación anual de 300k euros.
- Responsable de la gestión financiera, ventas, compras y recursos humanos.
- Lideré un equipo de 12 personas.
- Como consecuencia de la crisis económica de los 90 varios de los clientes fueron a la bancarrota provocando la paralización de la actividad empresarial de la empresa.

## **Responsable de Ventas**

*INDRA ESPACIO*

*1990 - 1993*

- Responsable del desarrollo de negocios para los departamentos de sistemas de electrónica vuelo, sistemas de seguimiento terrestre, y sistemas de comunicaciones dentro de los programas de tecnología del espacio de la Agencia Europea del Espacio - ESA, de la CE (ESPRIT), y de los programas nacionales de I+D (CDTI e INTA).
- Abrí y consolidé el mercado de la ESA a través de diferentes consorcios industriales.
- Elaboré ofertas económicas, y coordiné la integración las ofertas (contestación a la "request for proposal" - RFP) a nivel consorcio, tanto como contratista principal como subcontratista.
- Gestioné los contratos adjudicados (Contratos: "chipset" de un micro procesador de 32 bits de abordo, y terminal portable de comunicaciones vía satélite).

## **Educación**

**Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE, Madrid, España**  
MBA, Administración y Dirección de Empresas

**1987**

**Universidad de las Américas, A.C., Puebla, México**  
BEng, Ingeniería en Sistemas Computacionales

**1985**

**University of Pennsylvania (Coursera On Line)**  
Verified Certificate Course, Gamification

**2014**