

# Orlando Solís



Consejero y empresario con más de 20 años construyendo, operando y vendiendo empresas de tecnología en América Latina. Fundó BLEIN en 2005 y la vendió exitosamente a Xertica en 2018; como CEO de Xertica lideró operaciones en cinco países con ventas anuales de \$70M USD, con reporte directo a fondos de inversión de Nueva York y Silicon Valley. Actualmente es Co-Founder de SuperCompany, empresa referente en México en IA para la Gestión de Talento.

Su trayectoria combina lo que pocos consejeros reúnen: experiencia real como fundador, operador y vendedor de empresas, liderazgo como CEO internacional, desarrollo comercial a escala regional, y aplicación práctica de tecnología e inteligencia artificial en modelos de negocio. Es co-autor del libro "*Arriba siempre estás solo*", sobre el rol del consejo de administración en el crecimiento de las empresas. Participa en consejos aportando criterio estratégico en temas de crecimiento, proyectos de tecnología e IA, identificación de riesgos y profesionalización del gobierno corporativo como palanca para la institucionalización y eventos de capital o liquidez. En un momento en que la IA está redefiniendo modelos de negocio y poniendo a prueba el liderazgo en los consejos más importantes del mundo, aporta la capacidad de hacer las preguntas correctas y tomar decisiones informadas sobre tecnología y su impacto en el crecimiento de los negocios.

## Valor como Consejero

**Crecimiento comercial y expansión regional.** Ha liderado proyectos de crecimiento tanto como operador como consultor: desde construir equipos comerciales desde cero hasta dirigir fuerzas de venta en cinco países con ventas de \$70M USD, con experiencia en venta B2B, modelos de partners, mejora de procesos comerciales, CRM y gestión de cuentas estratégicas. Aporta al consejo visión clara sobre hacia dónde crecer, con qué diferenciadores, cómo profesionalizar el área comercial y cómo asegurar que el crecimiento sea rentable y sostenible.

**Tecnología e Inteligencia Artificial aplicada a los negocios.** Ha operado en los ecosistemas globales de innovación más relevantes: fue CEO de la consultora líder de Google Cloud en América Latina y fundador de uno de los primeros partners de Salesforce en México. Actualmente es Co-Founder de SuperCompany, empresa que desarrolla soluciones de IA aplicadas a procesos de Capital Humano. Sigue de cerca y en profundidad la evolución de la IA y su aplicación real en empresas: casos de uso, herramientas, impacto en industrias y decisiones que ya están tomando los consejos más avanzados del mundo. Desde esa experiencia como operador, y no desde la teoría, ayuda al consejo a hacer las preguntas que importan: qué proyectos de tecnología e IA vale la pena hacer, cuáles no, cómo asegurar que generen ROI real, y cómo cada decisión tecnológica impacta los procesos y el modelo de negocio. Identifica riesgos de obsolescencia y adopción tecnológica antes de que se vuelvan críticos para la empresa.

**Gobierno corporativo y preparación para eventos de capital.** Co-autor del libro *Arriba siempre estás solo*, sobre el papel del consejo en el crecimiento empresarial. Su perspectiva es poco común: ha estado en los dos lados de la mesa, como CEO reportando a un consejo y como consejero acompañando a equipos directivos. Ha participado en organismos como Nuevo León 4.0, que integra universidades, gobierno y empresas para el desarrollo económico de la región, y tiene experiencia práctica en procesos de auditoría, control interno y gobierno corporativo tanto desde la operación como desde la consultoría. Ha protagonizado dos procesos de venta de empresas, incluyendo procesos de due diligence, y ha reportado a fondos de inversión internacionales. Aporta al consejo criterio práctico sobre cómo profesionalizar la gestión del gobierno corporativo como base para cualquier etapa de la empresa: crecer de forma sólida con los accionistas actuales, dar el salto hacia una siguiente etapa de institucionalización, identificar riesgos estratégicos de forma anticipada, o prepararse para atraer capital privado o detonar una eventual venta.

## INFORMACIÓN DE CONTACTO

---

### EMAIL

[orlando@scientia1.com](mailto:orlando@scientia1.com)

### TELEFONO

+52 1 (81) 1600 9670

### LINKEDIN

[www.linkedin.com/in/orlandosolis1](http://www.linkedin.com/in/orlandosolis1)

## EXPERIENCIA

---

### **SuperCompany, México - Chief Revenue Officer y Co Founder**

Febrero 2023 - a la fecha

- Responsable del crecimiento comercial y la expansión de la empresa.
- Diseño e implementación del modelo de partners y los procesos de Marketing y Ventas.
- Desarrollo del portafolio de soluciones de IA aplicadas a la Gestión de Talento, posicionando a SuperCompany como empresa referente en México en este segmento.

### **Futura Talents - Inversionista y Miembro del Consejo**

- Fundó la empresa, estructuró el esquema de inversión, integró al equipo operador y orquesta el Consejo de Administración.
- Empresa especializada en implementar proyectos Salesforce a través de consultores independientes y freelancers, con un modelo de negocio innovador en el ecosistema de consultoría en América Latina.

### **Nuevo León 4.0 - Miembro del Consejo**

- Consejero en organismo que integra Universidades, Gobierno y Empresas referentes de la región para fortalecer la innovación, la digitalización y el desarrollo económico del estado de Nuevo León.

### **Xertica, América Latina - Director Regional de Salesforce**

Julio 2022 - Febrero 2023

- Dirección de la división Salesforce en México, Colombia, Perú y Ecuador.
- Lideró el proceso de venta de la unidad Salesforce a Viseo, firma global partner de Salesforce y SAP.

### **Xertica, América Latina - Director General**

Enero 2021 - Junio 2022

- CEO con operaciones en cinco países de América Latina y ventas anuales de \$70M USD en soluciones tecnológicas y servicios en la nube.
- Reporte directo al Consejo de Administración y a fondos de inversión de Nueva York y Silicon Valley.
- Reconocido por Google como Partner del Año para Sector Público en Latam.

### **Xertica, América Latina - Director de Consultoría**

Enero 2019 - Diciembre 2020

- Liderazgo de proyectos estratégicos en transformación digital, cloud, data analytics y CRM en múltiples países de la región.
- Dirección de equipos de venta consultiva en México, Colombia, Perú y Ecuador.
- Reconocido como Salesforce Partner del Año México y Google Partner del Año Latam.

### **BLEIN Consulting, México - Socio Director**

Enero 2005 - Diciembre 2018

- Fundó y dirigió durante 13 años una consultora especializada en CRM, estrategia comercial, reingeniería de procesos y servicio omnicanal.
- Atendió clientes en servicios financieros, retail, consumo, educación y manufactura.
- Vendió exitosamente la empresa a Xertica en 2018.

### **MGT Consultoría, México - Consultor**

Diciembre 2001 - Diciembre 2004

- Consultor en proyectos de Gestión de Capital Humano, Diseño Organizacional e Institucionalización de Empresas Familiares.

## **EDUCACIÓN**

---

### **IPADE, Monterrey México — MEDEX Executive MBA**

Agosto 2008 - Septiembre 2010

### **Berkeley University, California, EUA — Especialidad en Innovación y Emprendimiento**

Abril 2009

### **Tec de Monterrey, Monterrey México — Ingeniero Industrial y de Sistemas**

Septiembre 1996 - Septiembre 2001

## **RECONOCIMIENTOS**

---

- ❖ Partner del año reconocido por Google y por Salesforce en distintas ocasiones.
- ❖ Desarrollo de caso para IPADE de emprendimiento y venta de empresas de tecnología impartido a 1,200 Directores de Empresas en las diferentes sedes del país.
- ❖ Profesor invitado en IPADE.
- ❖ Profesor en ICAMI desde el 2016 y coordinador del área académica de Estrategia y Tecnología.
- ❖ Presidente de la generación 2010 del Medex Executive MBA en IPADE.

Empresario mexicano, padre de 3 hijos increíbles y apasionado por la innovación, la tecnología y el desarrollo de equipos de alto desempeño.