

IVÁN PINTOR GONZÁLEZ

Responsable de Producto y Tecnología

Ourense, España · 608 397 233 · ivanpintorgonzalez@gmail.com · linkedin.com/in/ivan-pintor

PERFIL

Perfil híbrido entre producto, datos y tecnología, con tres años construyendo desde cero el área tecnológica de una asesoría con presencia en cuatro plazas. No he ocupado un puesto ya definido: detecté las necesidades, propuse las soluciones, las construí y las puse en producción, y después formé a las personas que las usan a diario.

Combino capacidad técnica —automatización de procesos, business intelligence, SQL, Python, administración de CRM y campañas a la base de clientes— con formación en Economía, lo que me permite entender el negocio antes de construir la herramienta y hablar el idioma de quien va a decidir. Durante mi etapa en la firma compaginé la función tecnológica con cartera propia de clientes y con la gestión del servicio de notificaciones electrónicas. Formación continua y especializada en inteligencia artificial, con experiencia impartiendo formación a empresas.

Busco: un puesto de responsabilidad en producto, datos o transformación digital, en el que la función sea traducir problemas de negocio en herramientas que funcionen y que la gente use.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

Producto y procesos	Datos e informes	Tecnología y sistemas
Detección de necesidades Priorización por coste/beneficio Automatización de procesos Documentación y formación Medición de resultados	Business Intelligence SQL (Trino, consultas complejas) Apache Superset Python (pandas) · R Cuadros de mando ejecutivos	Administración de CRM (Bitrix24) ERP (A3 / CAISoftware) Power Automate · Make · n8n Integraciones y API Microsoft 365 Proveedores y seguridad Mailchimp · Campañas segmentadas

Inteligencia artificial	Adopción de IA en organizaciones · Integración de modelos vía API (OpenAI, Anthropic, Gemini) · Desarrollo de aplicaciones web con IA · Formación a plantilla y a empresas cliente · Criterios de uso y cumplimiento (RGPD, Reglamento Europeo de IA)
-------------------------	---

EXPERIENCIA

Asesoría VilaCastro, S.L. (Grupo Vila Castro)

Ourense · septiembre 2023 – septiembre 2026

Responsable de hecho del área de tecnología de la firma, función inexistente antes de mi incorporación. Progresión desde prácticas hasta responsabilidad efectiva sobre producto y tecnología, dando servicio a los departamentos Contable-Fiscal, Laboral, Jurídico y Administración.

- Diseño y construcción del sistema de informes de gestión para Dirección: cartera de clientes, carga de trabajo por consultor, facturación y rentabilidad, con datos disponibles en tiempo real.
- Administración integral del CRM corporativo: estructura de datos, permisos, procesos y automatización de flujos de trabajo entre departamentos.
- Gestión de las campañas de comunicación a la base de clientes, primero en Mailchimp y después integradas en el propio CRM: campañas de renta 2024 y 2025, avisos de nuevas líneas de subvenciones, cambios de

servicio y comunicaciones estacionales. Segmentación del envío por perfil de cliente y seguimiento de tasa de apertura y clics para ajustar asunto, contenido y momento de envío.

- Automatización del circuito comercial completo, desde la elaboración del presupuesto hasta el alta del cliente, eliminando la introducción manual de datos en múltiples sistemas.
- Dirección de la adopción de inteligencia artificial: selección de herramientas, criterios de uso conformes a normativa y formación continua a la plantilla.
- Interlocución con proveedores tecnológicos, negociación de contratos y decisión sobre equipamiento informático de la firma.
- Coordinación de la respuesta ante incidencias graves (red, servidor, seguridad) y de las medidas preventivas.
- Coordinación de la migración de servidor, con rediseño completo de la estructura documental de la firma y depuración de archivos y correo.
- Gestión del servicio de notificaciones electrónicas de la firma durante un año.
- Cartera propia de 30 clientes como consultor de apoyo contable, incluidos clientes de referencia de la firma: contabilización completa, punteo bancario y de tarjetas, facturas y comprobación de saldos, dejando los expedientes listos para revisión y presentación.
- Cobertura del puesto de administración durante cinco meses (baja de maternidad): atención telefónica y presencial, compaginada con la actividad técnica.
- Apoyo al departamento Contable-Fiscal en periodos de cierre trimestral.

ForgalTalent

Formador externo (colaboración) · 2025 – 2026

Impartición de formación en inteligencia artificial aplicada a empresas cliente, con contenidos prácticos orientados a tareas reales de gestión administrativa, contable y fiscal.

PROYECTOS DESTACADOS

Todos los proyectos que siguen fueron propuestos, construidos e implantados por mí, y están en producción.

Proyecto	Detalle
Cuadro de mando de Dirección	Situación: la dirección no disponía de información consolidada sobre cartera, carga de trabajo ni rentabilidad; cada consulta exigía preparar los datos a mano. Solución: sistema de business intelligence sobre el CRM, con datasets propios construidos en SQL y cuadros de mando por área. Resultado: información de gestión disponible en tiempo real y eliminación de las horas dedicadas a preparar listados manualmente.
Automatización del alta de clientes	Situación: dar de alta un cliente exigía introducir los mismos datos en siete sistemas distintos, con el consiguiente riesgo de error. Solución: proceso automatizado en el CRM que encadena presupuesto, aceptación y alta, con una única introducción de datos. Resultado: reducción drástica del tiempo de alta y eliminación de las discrepancias entre sistemas.
Circuito de actas	Situación: elaboración, envío y seguimiento de actas de forma manual, con revisión de correo para saber cuáles habían vuelto firmadas. Solución: circuito completo en el CRM: generación del documento, envío, recepción del firmado, archivo automático y bifurcación hacia firma con certificado digital. Resultado: estado de todos los expedientes visible de un vistazo y desaparición del seguimiento manual.
Automatización del área comercial	Situación: seguimiento comercial disperso, sin trazabilidad de las oportunidades ni de la recurrencia mensual. Solución: pipeline automatizado con patrón de campo guardián y bucle de recurrencia mensual. Resultado: seguimiento comercial trazable y sin intervención manual.
Campañas a la base de clientes	Situación: las comunicaciones a clientes (campañas de renta, nuevas subvenciones, cambios de servicio) se enviaban de forma dispersa y sin criterio de segmentación ni medición posterior. Solución: gestión centralizada de las campañas, primero en Mailchimp y después integradas en el propio CRM para aprovechar los datos ya existentes de cada cliente. Segmentación del envío por perfil, tipo de servicio contratado y situación del cliente. Resultado: campañas de renta 2024 y 2025 y sucesivas líneas de subvenciones comunicadas de forma segmentada, con seguimiento de tasa de apertura y clics utilizado para ajustar asunto, contenido y momento de envío en las siguientes.
Sistema de tramitación de subvenciones de contratación	Situación: la gestión de las subvenciones autonómicas a la contratación se hacía de forma manual: interpretar los criterios de la convocatoria caso por caso, calcular el importe a mano y coordinar por correo a consultores, facturación y dirección, con riesgo de error de cálculo y de expedientes olvidados. Solución: formulario web accesible por QR con lógica condicional (las preguntas se despliegan según las respuestas previas: modalidad de contrato, colectivo, grado de adaptación y porcentaje), conectado a un proceso en el CRM que avanza automáticamente entre fases según lo seleccionado. Incluye motor de cálculo del importe exacto conforme a todos los criterios de la convocatoria, cálculo automático de la fecha de fin de contrato,

	avisos programados con escalado sucesivo a consultor, responsable y dirección si el expediente no se cierra, y aviso automático a facturación y al responsable comercial con los datos necesarios. El cierre en ganado o perdido actualiza los registros y notifica los cambios. Resultado: cálculo homogéneo y sin error humano, ningún expediente sin seguimiento, y registro completo de las subvenciones obtenidas integrado en el cuadro de mando de Dirección.
Registro de modificaciones de cuota	Situación: los cambios de cuota de los clientes se comunicaban de forma informal, sin registro del motivo ni de quién los autorizaba, y con riesgo de que no llegaran a aplicarse en facturación. Solución: proceso en el CRM que registra cada modificación con motivo y responsable que la autoriza, actualiza los datos de la empresa y el cuadro de mando en tiempo real, notifica a los departamentos afectados e incorpora una fase de verificación por parte del equipo de facturación. Resultado: trazabilidad completa de los cambios, eliminación de la pérdida de información entre departamentos y ahorro de tiempo en el proceso de facturación.
Plataforma de evaluación de candidatos	Situación: los procesos de selección se apoyaban en pruebas en papel y valoración subjetiva, sin criterio homogéneo entre candidatos ni registro estructurado de resultados. Solución: aplicación web propia con pruebas online, generación automática de informes en PDF y corrección asistida por IA contra respuestas modelo definidas previamente. La arquitectura anonimiza al candidato frente al modelo, que solo recibe la respuesta a evaluar, en cumplimiento del RGPD y del Reglamento Europeo de IA. Resultado: criterio de evaluación homogéneo y trazable para todos los candidatos, con informe comparable y sin exposición de datos personales a terceros.
Programa interno de IA	Situación: uso desigual y no supervisado de herramientas de inteligencia artificial entre departamentos. Solución: programa de formación con calendario fijo, guía interna de uso y criterios de tratamiento de datos de clientes. Resultado: adopción homogénea en toda la plantilla con un marco de cumplimiento definido.

FORMACIÓN

Titulación	Centro	Estado
Grado en Economía	Universitat Oberta de Catalunya (UOC)	En curso — pendiente una asignatura y el TFG
Administrador de Sistemas y Redes (650 h)	Sigma Formación	Certificado
Máster en Inteligencia Artificial	Big School / Universidad Isabel I	Título propio
Machine Learning (200 h)	Grupo 2000	Certificado
Mass Adoption of AI	Founderz	Certificado
Formación de docentes online	ForgalTalent	Certificado

REFERENCIAS

Dispongo de carta de recomendación firmada por la Dirección de Asesoría VilaCastro, S.L., así como de referencias telefónicas disponibles a petición.