

Juan Carlos Encío
CEO de Itelligence

NTT DATA Business Solutions
itelligence

El valor del CEO es el valor del equipo que está gestionando

En esta ocasión es el CEO de una empresa, ITelligence, el protagonista de nuestra entrevista. Juan Carlos Encío nos explica las claves de su trabajo y analiza los retos a los que se enfrenta su empresa y el mercado en general en estos momentos convulsos.

Comenzó como Consultor de Finanzas y Costes en Sapryma, que después pasó a ser ITelligence. ¿Qué consejo le daría, siendo el actual Director de ITelligence en España, a su “yo” que acaba de incorporarse?

El sistema que yo conocí al empezar, en 1996, eran los inicios de R3. Hoy el sistema es mucho más completo, el “yo” actual tiene menos problemas para implementar S/4 HANA, pero en cambio tiene que implementar muchísimos más procesos que los que yo tuve que hacer en mis inicios. A mi “yo” que empieza ahora le digo: “Diviértete con el trabajo, ten ilusión, dedicación, escucha a los demás y da lo mejor de ti mismo”.

¿Se imaginaba, o estaba entre sus metas, llegar a ser el Director de la empresa?

No, yo tenía ganas de aprender y crecer, una cosa llevó a la siguiente, de consultor junior a senior, a jefe de proyecto, a responsable de oficina cuando tuvimos oficina en Bilbao. En el momento en que el Director de ITelligence prefirió dar un paso al lado, alguien pensó que yo era el más adecuado para este tra-

bajo; seguimos siendo una empresa que creemos en el desarrollo de las personas internas. No estaba entre mis objetivos iniciales ser el Director, surgió con el tiempo, pero este reto fue un estímulo personal enorme.

¿Cómo describiría su evolución personal en la empresa?

Mi evolución personal ha sido grande, y sigo evolucionando. De una empresa familiar, Sapryma, a una multinacional, los retos son muy grandes y evolucionan continuamente. A nivel global, ITelligence estamos en 26 países con un foco 100% SAP. Trabajar las relaciones internacionales, compaginar trabajo local con trabajo en otros países es algo básico en mi día a día.

¿Cuáles considera que son las habilidades necesarias para cubrir el puesto de CEO? ¿Cómo ha reforzado estas habilidades a lo largo de su carrera profesional?

Como CEO, lo más importante es tener un buen equipo. Yo me refuerzo diariamente recibiendo formación y en contacto con muchas personas, prestando una atención básica a ser capaz

de desarrollar y sacar lo mejor de mi equipo. La persona en sí misma es lo que vale el equipo que está gestionando.

¿Cuáles son los pilares de la estrategia de su compañía?

La misión de ITelligence es “We transform. Trust into value”.

Somos una empresa enfocada en un producto, la tecnología SAP. Somos expertos en SAP y buscamos que nuestros clientes obtengan el máximo de la tecnología SAP. Esto obliga a transformar, dar confianza y resultados.

Pertenece al grupo NTT Data, y trabajamos con un modelo de negocio internacional dedicado a las empresas mid-market. Combinamos presencia local y global para dar servicio a nuestros clientes. En este contexto, tenemos un foco claro en S/4 HANA y en la gestión de almacenes; llevamos muchos años trabajando con SAP-EWM.

¿Cómo se estructuran los departamentos de su empresa?

Es una estructura muy sencilla, gestionada por un grupo humano de valor indudable. La sencillez nos aporta flexibilidad y capacidad de adaptación. Tenemos un equipo Comercial, con Preventa dedicada. En el área de Consultoría diferenciamos la parte de Soporte Remoto (AMS), con servicios de mantenimiento preventivo y reactivo, de la consultoría, diferenciando entre consultoría técnica y funcional.

Dentro de cada área tienen sus grupos especialistas en áreas y/o productos, como S/4 HANA Cloud o EWM por ejemplo, y todas las áreas trabajan de forma coordinada.

¿Cómo contribuye cada uno de los departamentos a materializar esas estrategias?

Cada área innova y se forma para estar al día, en su contexto, de todo lo que representa dar valor a nuestro cliente. Desde la Preventa hasta la Ejecución de proyectos, pasando por la Consultoría y el Soporte técnico, estamos alineados en torno a cómo las tecnologías dan valor.

¿Cuánta importancia le da a la innovación en su dirección? ¿Nos podría dar algún ejemplo?

Es muy importante la innovación, la forma de abordar los proyectos, la preparación del equipo humano y la preparación técnica. Innovamos en producto porque SAP evoluciona mucho, alineados con los centros de desarrollo de SAP, y también a nivel local.

Desde un punto de vista interno, trabajamos con plataformas colaborativas que,

de forma multidisciplinar, nos permiten enfatizar en formaciones centradas en el empleado. Desde un punto de vista de innovación SAP, tenemos laboratorios en los que aplicamos las tecnologías más novedosas de SAP. Buscamos proyectos piloto innovadores en su sector que tengan sentido para nuestros clientes,

como los que integran reconocimiento facial con Success Factor, o IoT para entornos autogestionados industriales.

¿Qué innovaciones están llevando a cabo ligadas a la transformación digital?

En la transformación digital, las conectividades son cada vez más importantes. La aplicación de la tecnología EWM integrada con dispositivos físicos externos, no necesitando sistema intermedio alguno, sigue siendo pionera en España. Esta eliminación de sistemas intermedios representa beneficios directos para nuestros clientes. En cuanto a

los proyectos S/4 HANA, los entornos Fiori están permitiendo que los usuarios finales disfruten de un acceso al sistema SAP más amigable.

¿Aprecia una evolución entre sus clientes en el uso de cloud, big data y analíticas avanzadas, movilidad, VR, IoT...?

Sí, temas que hasta hace poco eran propios de empresas grandes con departamentos informáticos grandes, cada vez más están siendo abordados por empresas intermedias, porque los

“Buscamos proyectos piloto innovadores en su sector que tengan sentido para nuestros clientes, como los que integran reconocimiento facial con Success Factor, o IoT para entornos autogestionados industriales.”





requerimientos están descendiendo y la tecnología se estandariza haciéndola más fácil de usar. Hay ejemplos de movilidad, gestión de plataformas SAP en la nube y soluciones que no eran fáciles de ver hasta hace poco.

¿Cuáles están siendo vuestros proyectos prioritarios en 2020?

S/4 HANA, tanto proyectos de implementación como de migración técnica. A nivel local, nuestra estrategia está centrada en explicar a los clientes la importancia y las ventajas de S/4 HANA. En los proyectos de migración técnica tenemos un equipo central dedicado a las conversiones técnicas de los clientes ITelligence a nivel mundial. Este equipo dedicado nos permite ofrecer proyectos con costes muy atractivos para todos nuestros clientes. Otro foco prioritario son los proyectos relacionados con la gestión de almacenes y tecnología EWM, EDI, integración con cadenas logísticas, etc.

¿Cuáles considera que serán los retos a los que tendrá que enfrentarse como CEO este año?

El primero, gestionar el impacto del Covid-19 en nuestros empleados, porque a todos nos afecta de manera personal, en gestión de trabajo remoto, conciliación familiar..., y realizar un trabajo de calidad.

También explicar a nuestros clientes cómo la tecnología S/4 HANA y los diferentes productos SAP les pueden representar beneficios. Y abordar la nueva tecnología SAP e implementarla exitosamente en nuestros clientes.

Dada la situación en la que nos encontramos en cuanto al Covid-19, ¿qué lecciones está extrayendo para el futuro de su empresa?

Sobre todo, que en este mundo globalizado, estar cerca de nuestros

clientes, empleados y proveedores es muy importante. Estoy convencido de que el contacto local va a ganar valor, lo cual es una oportunidad a medio/largo plazo.

La reacción ha generado cambios. Esto obliga a las empresas a ser ágiles y eficientes. Lo que ayer valía hoy puede estar en entredicho. Por eso, debemos concienciarnos de la necesidad de ser flexibles, de potenciar los sistemas que permitan flexibilidad, en nuestro equipo interno y en nuestros clientes.

¿Qué le aporta a su empresa su pertenencia a AUSAPE?

Nos aporta mucho en términos de conocimiento y experiencia. Permite a todo el ecosistema SAP –empresas, clientes e implementadores- estar conectado entre sí, compartiendo experiencias, afianzando la confianza y mejorando la comunicación. Considero que la labor que se hace es magnífica y además permite que expliquemos a la base instalada de SAP aquellos aspectos en que somos expertos y donde les podemos aportar valor.

