

HÉCTOR JAVIER COBO HERNÁNDEZ

Ciudad de México, México | +52 55 2325 7717 | hector.cobo@utexas.edu | [linkedin.com/in/hectorcobo](https://www.linkedin.com/in/hectorcobo)

PERFIL EJECUTIVO

Ejecutivo de tecnología con más de 30 años de experiencia liderando operaciones comerciales y estratégicas en la industria de software empresarial, compitiendo y ganando frente a IBM, Oracle, SAP y Microsoft. Como VP Regional y Country Manager de SAS Institute, dirigió una operación de \$43M USD con 200+ colaboradores y un ecosistema de 85+ consultores de aliados en México, Caribe y Centroamérica, posicionando la región como la #1 en desempeño en toda Latinoamérica. Diseñó el modelo de distribución de canales que SAS adoptó como base para su expansión global. Líder de opinión en IA y analítica con 15+ publicaciones y ponente principal en foros ejecutivos internacionales. Certificado en metodologías de venta empresarial (Solution Selling, Revenue Storm) con experiencia como coach de equipos comerciales en México y Colombia. Miembro del CNCPIE (Colegio Nacional de Consejeros Profesionales Independientes de Empresas). MBA dual de UT Austin McCombs y EGADE, con formación ejecutiva en IPADE.

LOGROS DESTACADOS

- +200% de crecimiento en ventas en su primer año como Country Manager (2015) tras reestructura organizacional; +152% en México y +216% en el Caribe (2025), región #1 de SAS en toda Latinoamérica
- Implementó el proyecto de inteligencia aduanera del SAT con 103 modelos de IA que detectaron las mayores incautaciones de narcotráfico en México durante más de 10 años de operación
- Diseñó la solución de analítica de redes sociales para Telcel (2008) que evitó la pérdida de usuarios, convirtiéndolo en el único operador móvil en México que creció en suscriptores; proyecto aún en operación
- Diseñó el modelo de distribución por canales en Centroamérica (80% de ventas vía distribuidores) adoptado posteriormente por SAS como base para su estrategia global de canales
- Migró más del 50% de la base de clientes a SAS Cloud, reduciendo costos operativos hasta en un 80% vs. plataformas on-site
- Construyó una organización certificada como una de las Mejores Empresas para Trabajar en México por 7+ años consecutivos
- Cuatro veces reconocido con el President's Club de SAS (2016, 2017, 2020, 2023) por desempeño regional sobresaliente
- Líder de opinión con 15+ artículos publicados y ponente principal en 10+ foros ejecutivos internacionales

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SAS Institute

Líder mundial en software de analítica e inteligencia artificial. Empresa privada con sede en Cary, NC, con ingresos anuales superiores a \$3,000 millones USD, más de 12,000 empleados en 56 países y presencia en el 91% de las empresas Fortune 500. Principal competidor de IBM, Oracle, SAP y Microsoft en analítica avanzada, con posición de mercado líder en análisis de riesgos, prevención de lavado de dinero (AML) e inteligencia artificial en México y la región.

Vicepresidente Regional / Country Manager — México, Caribe y Centroamérica 2015 – 2026

Liderazgo Comercial y Operacional

- Responsabilidad total de P&L de una operación regional de \$43M USD con 200+ colaboradores y 85+ consultores de aliados en México, Caribe y Centroamérica
- +200% de crecimiento en ventas en el primer año (2015) tras reestructura organizacional y renovación del 25% del equipo, logrando eficiencias y mejor ejecución comercial

- +152% de crecimiento en ventas nuevas en México y +216% en el Caribe (2025), posicionando la región como #1 en toda Latinoamérica, superando a Brasil y Colombia
- Gestionó 8 reportes directos: 3 Directores de Ventas, 1 Director de Customer Advisory, 1 Directora de Marketing, 1 Director de Servicios Profesionales, más equipos matriciales de RH y Legal
- Gestionó relaciones estratégicas C-Level con empresas Fortune 500 en banca, telecomunicaciones, gobierno y retail en 7+ países

Transformación y Estrategia

- Migró más del 50% de la base de clientes a SAS Cloud, reduciendo costos operativos de clientes hasta en un 80% vs. plataformas on-site
- Diseñó el modelo de distribución por canales en Centroamérica, desarrollando 6 compañías distribuidoras que generaron el 80% de las ventas regionales; modelo adoptado por SAS como base para su estrategia global de canales
- Desarrolló y ejecutó la estrategia regional de go-to-market, posicionando a SAS como líder en analítica e IA frente a IBM, Oracle, SAP y Microsoft

Coaching Comercial y Metodologías de Venta

- Implementó y lideró personalmente la adopción de Solution Selling y Revenue Storm como metodologías de venta de la operación regional, combinando ambos enfoques para maximizar efectividad comercial
- Funcionó como coach de ventas del equipo ejecutivo, dirigiendo revisiones semanales de pipeline basadas en metodología estructurada para asegurar disciplina y predictibilidad del forecast
- Certificó como coach de Solution Selling, capacitando equipos comerciales en México y Colombia

Cultura, Talento y Vocero de Industria

- Construyó una organización certificada como una de las Mejores Empresas para Trabajar en México por más de 7 años consecutivos
- Cuatro veces reconocido con el President's Club de SAS (2016, 2017, 2020, 2023)
- Vocero principal de SAS en la región: ponente en SAS Innovate on Tour (2024, 2025), SAS Forum México, SAS Minds con Microsoft, SAS Global Forum, y múltiples foros ejecutivos de industria

Director de Servicios Profesionales — LATAM Norte

2006 – 2014

- Lideró práctica de consultoría con facturación superior a \$10M USD anuales y un margen de utilidad del 18%, gestionando equipos internos y 85+ consultores de aliados de negocio
- Implementó el proyecto de inteligencia aduanera del SAT: 103 modelos de IA y analítica para detección de contenedores ilícitos, responsable de las mayores incautaciones de narcotráfico en México durante más de 10 años de operación
- Diseñó la solución de analítica de redes sociales para Telcel (Premio de Innovación SAS 2008): Telcel fue el único operador móvil en México que no perdió usuarios y creció en suscriptores; proyecto aún en operación
- Implementó proyectos estratégicos de AML, inteligencia de cliente, prevención de fraude y analítica con los principales bancos de Colombia, Guatemala, Ecuador, Perú, Costa Rica y República Dominicana
- Lideró la puesta en operación de la oficina de Offshore para las Américas de SAS

Posiciones Previas en SAS Institute

1996 – 2005

Director de Preventa (2005) | Ejecutivo de Cuenta (2002–2004) | Gerente de Proyectos (2000–2001) | Especialista en Data Warehouse — São Paulo, Brasil (1999) | Consultor (1997–1998) | Ingeniero de Soporte Técnico (1996)

- Progreso acelerado desde soporte técnico hasta posiciones de liderazgo comercial y estratégico en 9 años
- Pioneró el primer contrato de Inteligencia Artificial con Banca para prevención de lavado de dinero en la región
- Experiencia internacional: asignación en São Paulo, Brasil, diseñando arquitecturas de datos para Banco Itaú y NetBrasil

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) — Gobierno Federal de México

Administrador de Sistemas — Fideicomisos Carreteros

1992 – 1995

- Administró desarrollo y operación de sistemas informáticos del área de fideicomisos carreteros

PUBLICACIONES Y LIDERAZGO DE OPINIÓN

Autor de más de 15 artículos sobre inteligencia artificial, analítica avanzada y transformación digital publicados en el blog corporativo de SAS Latin America y medios especializados. Citado como fuente experta en Reseller.com.mx, eSemanal, Mundo Contact y Mexico Business News. Selección representativa:

- **“SAS Innovate Unveils Game-Changing AI and Quantum Tools”** — Mexico Business News, May 2025
- **“IA generativa y analítica avanzada: el futuro de la innovación corporativa”** — SAS Blogs, Oct 2024
- **“IA y analítica para un futuro fiscal sostenible”** — SAS Blogs, Ago 2024
- **“8 de cada 10 defraudadores prevén utilizar IA generativa en 2025”** — SAS Blogs, May 2024
- **“SAS realizará inversión de US\$1,000 millones para desarrollo de soluciones de IA”** — SAS Blogs, Jul 2023
- **“SAS: 30 años de democratizar la analítica en las empresas en México”** — SAS Blogs, Feb 2022
- **“Inteligencia artificial en México, un mercado que madura”** — SAS Blogs, Dic 2020
- **“La Inteligencia Artificial podría ser la solución contra el coronavirus”** — SAS Blogs, Feb 2020

CONFERENCIAS Y FOROS COMO PONENTE

- **SAS Innovate on Tour México 2025** — Ponente principal. Evento con Banorte, Coppel, Zurich, Liverpool, Scotiabank, AT&T, IMSS, HSBC (2025)
- **SAS Innovate 2025** — Ponente, Orlando, FL (2025)
- **SAS Innovate on Tour México 2024** — Ponente principal, Hotel Westin Santa Fe, CDMX (2024)
- **Mesa Ejecutiva: Hiperpersonalización en Instituciones Financieras** — Moderador, Torre Mayor, CDMX (2022)
- **SAS Curiosity at Work: La Gran Renuncia** — Ponente (2022)
- **SAS Minds (evento conjunto SAS–Microsoft)** — Ponente junto al Director General de Microsoft México (2021)
- **SAS Global Forum 2019** — Ponente, Orlando, FL (5,500+ asistentes) (2019)
- **Seminario SAS: Transformación de Negocios** — Ponente (2019)
- **SAS Forum México 2018** — Ponente principal (2018)

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EJECUTIVA

MBA (Programa Dual) — The University of Texas at Austin, McCombs School of Business / EGADE Business School 2012 – 2014

Programa de Alta Dirección (AD) — IPADE Business School 2015 – 2016

Programa Consejos en Acción — IPADE Business School 2017

Liderazgo Ejecutivo — Krauthammer International, São Paulo, Brasil (3 módulos presenciales) 2015 – 2019

Solution Selling (Certificación y Coach) — SAS Institute / Solution Selling

Revenue Storm (Metodología de Ventas) — Revenue Storm

Programa de Marketing Digital — ThePowerMBA 2020 – 2021

Ingeniería en Sistemas Computacionales — UNITEC, México

AFILIACIONES PROFESIONALES

- Miembro del CNCPIE (Colegio Nacional de Consejeros Profesionales Independientes de Empresas) — Organización enfocada a la profesionalización de Consejeros Independientes y el fortalecimiento del Gobierno Corporativo en México
- Coach certificado de CrossFit (CF-OL1)

COMPETENCIAS CLAVE

Dirección General y P&L (\$43M USD)	Operaciones Multi-País (7+ países)	Desarrollo de Talento y Equipos (200+)
Estrategia Comercial y Go-to-Market	Venta Empresarial B2B / C-Level	Gestión de Cuentas Clave
IA Generativa, Analítica Avanzada y Transformación Digital	Ecosistema de Socios, Canales y Alianzas	Transformación Cloud y SaaS
Prevención de Fraude, AML e Inteligencia de Riesgos	Desarrollo de Canales de Distribución	Gobierno Corporativo y Consejería Independiente
Coaching en Metodologías de Venta (Solution Selling, Revenue Storm)	Cultura Organizacional y Employer Branding	Thought Leadership y Vocero de Industria

IDIOMAS

Español (Nativo) | **Inglés** (Profesional Completo) | **Portugués** (Intermedio)

INTERESES PERSONALES

Aprendizaje continuo y lectura. Atleta: dos competencias HYROX completadas. Coach certificado de CrossFit (CF-OL1).