

CV

Generales

- Nombre: Saúl Calderón Balan
- Profesión: Ingeniero en Electrónica y Comunicaciones por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

Experiencia:

- Más de 20 años de experiencia en la industria de la tecnología de la información con amplia experiencia desarrollando soluciones tecnológicas que permitan a las empresas de la industria de finanzas en hacer más eficiente y optimizar sus procesos de negocio y ganar flexibilidad para enfrentar mejor los retos del mercado a través de soluciones tecnológicas.
- Se ha desempeñado como:
 - Especialista técnico de las soluciones de e-business de IBM
 - Líder técnico de centro de innovación de Software de IBM
 - Especialista comercial de IBM de soluciones para habilitar la flexibilidad de los negocios en la Industria de finanzas
 - Ejecutivo de servicios profesionales de Microsoft para la industria de finanzas
 - Gerente comercial de IBM de soluciones para habilitar la flexibilidad de los negocios en la Industria de finanzas
 - Gerente comercial de IBM de la unidad de soluciones de Nube, Analítica e Inteligencia Artificial
 - Actualmente se desempeña como Arquitecto Senior para Global Markets de IBM; enfocado en ayudar a las empresas a desarrollar y ejecutar su estrategia para enfrentar la transformación digital y habilitarles para generar modelos disruptivos de mercado

Contenido de la ponencia:

- Título: IA (Inteligencia Artificial) e Internet de las cosas, como herramientas para mejorar la productividad de los negocios
- Descripción: La Inteligencia Artificial ha dado un salto abrumador en los últimos años, ya no es ciencia ficción, es una realidad que tiene varios años dando frutos en el mercado mexicano ayudando a las empresas a eficientar procesos y tomar mejores decisiones. Esta capacidad ligada a la gran cantidad de "Cosas" conectadas a internet y las capacidades que ofrece la Nube, permiten transformar y proveer experiencias de usuario excepcionales y que están estableciendo los nuevos estándares en el mejor entendimiento de los clientes con el fin de lograr un mejor enganchamiento al entregar y recibir más valor de cada cliente al aplicar estrategias de "Up/Cross-sell" en el momento adecuado, evolucionando así las estrategias de retención y captación de clientes a un siguiente nivel.