



Plan de Recolocación Profesional

Ejecutivo de Pagos LATAM

Este reporte es un producto de MyDNA. MyDNA Outplacement es una solución de acompañamiento para impulsar tu próximo desafío profesional.

Introducción: Tu Plan de Recolocación

Este plan fue construido a partir de un único documento: tu CV. Lo leímos una sola vez, lo transformamos en un perfil estructurado basado en evidencia, y a partir de ese perfil generamos veintiún análisis que un consultor de outplacement tardaría días en producir manualmente — y que recibes antes de tu primera sesión, no después.

El propósito de este documento no es describir tu pasado. Es identificar dónde tu experiencia genera valor a continuación: qué cargos puedes disputar más allá de tus títulos anteriores, qué empresas tienen sentido para tu perfil, cómo presentarte en treinta segundos, qué te van a preguntar en una entrevista y qué hacer mañana por la mañana.

Todo lo que leerás sigue una regla simple: **nada fue inventado**. Donde tu CV no cuantifica un resultado, el plan lo dice. Donde falta un dato que cambia el análisis, el plan lo señala como pendiente en lugar de suponerlo. Ninguna empresa se muestra sin haber verificado que su sitio existe y responde, y ninguna persona real se nombra.

Cómo leer este plan

Cada afirmación lleva su origen, para que distingas en un vistazo lo que es un hecho de tu CV de lo que todavía necesita tu confirmación:

dato Está escrito literalmente en tu CV.

inferencia Es una lectura profesional razonable a partir de tus datos.

por confirmar Necesita tu validación antes de darse por cierto.

Antes de empezar: siete datos que hoy faltan en tu CV

Aparecen señalados a lo largo del plan. Definirlos cambia el resultado de varias secciones.

Inglés — nivel no declarado · **Pregrado** — no figura · **Equipo** — reportes directos, si los hubo · **Cifras** — magnitud de tus logros · **Movilidad** — mercados que aceptas · **Motivo de salida** de Monnet · **Cuota comercial** — si la tuviste.

Te invitamos a leer este plan como un punto de partida, no como un veredicto. Es la versión 1 de tu análisis: a medida que confirmes datos, registres entrevistas y avances en tu búsqueda, se actualiza contigo.

Tu perfil

Tu ADN profesional Página 4

Posicionamiento profesional Página 5

Competencias transferibles Página 6

Tus fortalezas Página 7

Brechas potenciales Página 8

Tu dirección

30 cargos que puedes disputar Página 9

Industrias objetivo Página 11

Geografías objetivo Página 12

Tu mercado

100 empresas objetivo Página 13

Mapa de networking Página 18

Tu entrevista

Banco de logros Página 19

20 historias de entrevista Página 21

Las 20 preguntas que te harán Página 22

Tu marca

Mapa de palabras clave Página 24

Elevator pitch Página 25

LinkedIn Página 26

Tres estrategias de CV Página 27

Por qué tú Página 28

Tu acción

Tu estrategia de búsqueda Página 29

Tu mapa de empleabilidad Página 31

Qué hacer mañana Página 32

Diez características que se repiten a lo largo de tus 30 años y que definen tu valor más allá del título.

#	Elemento	Evidencia	Por qué importa en el mercado
1	Constructor de redes de aceptación	Expansión en 9 mercados; 38 contrapartes nominadas dato	Es lo que toda fintech en expansión necesita comprar afuera: no se contrata, se hereda de alguien que ya lo hizo
2	Negociador con instituciones financieras	Bancos, adquirentes, PSPs y marcas en los 4 empleadores dato	El cuello de botella de casi toda expansión en LATAM no es tecnológico, es de contraparte
3	Traductor cross-funcional	Producto, Tecnología, Compliance, Operaciones y Comercial dato	Un socio bancario se cae por compliance u operaciones, no por el pitch comercial
4	Profundidad extrema en un mercado	Colombia, 30 años, desde antes del eCommerce local dato	Colombia es entrada obligada y de reglas propias; ese conocimiento no se improvisa
5	Recorrido por las tres capas del ecosistema	Adquirencia → cross-border merchant → infraestructura de red dato	Poco común: la mayoría vive en una sola capa. Te permite hablar con tres tipos de empresa
6	Habilitador de métodos de pago locales	APM regionales; métodos locales para merchants globales dato	El método de pago local es la barrera de entrada real en LATAM
7	Puente entre lo global y lo local	Amazon y Hotmart operando con métodos de tu habilitación dato	Perfil escaso: entiende la exigencia del merchant global y la realidad regulatoria local
8	Escalador de alcance geográfico	Colombia → Colombia + CAM → LATAM, en tres saltos dato	La ampliación de alcance ya fue probada, no es una apuesta
9	Constancia institucional	23 años en Credibanco con progresión interna dato	Contrapeso al patrón reciente de movimientos más cortos
10	Aprendizaje activo en IA	Curso de IA generativa, en curso dato	Diferencia real frente a pares en un mercado que hoy premia esa señal

Tu ADN profesional en una frase

Eres el ejecutivo que convierte relaciones institucionales en infraestructura de pagos operando: el que consigue que una fintech pueda cobrar y pagar en un país donde ayer no podía.

No eres «gerente de alianzas». Las alianzas son tu método. Tu producto es capacidad transaccional nueva en un mercado nuevo.

Posicionamiento Profesional

Diez formas en que el mercado puede entenderte, ordenadas por fuerza de evidencia.

#	Posicionamiento	En una frase	Seniority	Riesgo
1	Payment Network & Partnerships Executive — LATAM	Construyo la red de contrapartes que permite a una fintech operar en un país nuevo	Head / Sr. Manager	Nicho: pocas vacantes, pero muy poca competencia real
2	Market Expansion Executive — Fintech LATAM	Abro mercados vía partners locales, no vía estructura propia	Head / Director	Compito con perfiles de GM que sí tienen P&L declarado
3	Head of Local Payment Methods	Habilito los métodos de pago que el mercado local exige	Head	Muy específico; concentra el mercado en PSPs y gateways
4	Strategic Alliances Director — Financial Services	Negocio y sostengo alianzas bancarias complejas	Director	«Director» exige gestión de personas equipo
5	Country Manager Colombia	Represento y hago crecer la operación en el mercado que conozco hace 30 años	Country Manager	Casi siempre implica P&L y equipo equipo · cifras
6	Business Development Executive — Payments	Traigo el negocio nuevo en el ecosistema de pagos	Sr. Manager / Head	Puede leerse como cargo de cuota cuota
7	Cross-Border Payments Specialist	Conecto el comercio global con la realidad de cobro local	Head / Sr. Manager	Fuerte presencia brasileña; el inglés y el portugués pesan
8	Merchant Solutions / Acquiring Executive	Llevo soluciones de aceptación a comercios y agregadores	Sr. Manager	Riesgo de leerse como tu etapa más antigua
9	Ecosystem Manager para vendor de tecnología	Soy el canal de un proveedor tech hacia bancos y PSPs	Sr. Manager / Head	Cambia de industria: de operar pagos a venderle a quien los opera
10	Consultor de entrada a mercado LATAM	Acompaño a quien quiere entrar a la región sin equipo propio	Independiente	Ingreso variable; conviene como canal paralelo, no como plan A

Veredicto

Primario **Payment Network & Partnerships Executive, LATAM.** Donde la evidencia es más densa, más reciente y menos discutible. Es tu narrativa por defecto.

Secundario **Market Expansion / Head of Local Payment Methods.** Mismo cuerpo de evidencia, otro envase: sirve cuando la vacante habla de crecimiento en vez de alianzas.

Exploratorio **Country Manager Colombia** (si los datos de equipo y cifras lo habilitan) y **Ecosystem Manager para vendor tech:** mercado distinto, competencia distinta, y tu red vale ahí tanto como en fintech.

Lo que no deberías hacer: presentarte como «Gerente de Alianzas». Describe tu método, no tu resultado, y te ancla a la banda de la que vienes en lugar de la que puedes disputar.

Competencias Transferibles

No es la lista de «Áreas de Experiencia» de tu CV. Esa dice en qué trabajaste; esta dice qué de eso alguien más te compraría en otro contexto.

Competencia	Score	Evidencia	Dónde más vale
Negociación con entidades financieras reguladas	95	14 bancos + 8 PSPs nominados dato	Insurtech, crédito digital, banking-as-a-service, vendors regulados
Apertura de mercado vía partners locales	92	9 mercados dato	Cualquier SaaS, marketplace o logística que entre a LATAM
Gestión de partnerships de largo ciclo	90	Alianzas sostenidas en 4 empleadores dato	Telecom, salud, retail media, alianzas corporativas
Traducción entre Producto, Compliance y Comercial	88	Declarado y repetido dato	Cualquier industria regulada — lo más escaso de esta lista
Conocimiento del ecosistema colombiano	88	30 años dato	Toda empresa que entre a Colombia, sin importar su industria
Habilitación de métodos de pago	75	APM, wallets, redes de efectivo dato	Muy valiosa, pero solo dentro del universo de pagos
Gestión de cuentas estratégicas	72	15 años como Account Manager dato	Cualquier B2B enterprise
Estructuración de soluciones eCommerce	70	Comercios, PSPs y agregadores dato	Comercio digital y marketplaces
Optimización operacional de pagos	68	Approval rates, chargebacks dato	Altamente específica, altamente demandada donde aplica

Altamente transferibles

Score 85 o más. Crean valor en industrias distintas a pagos: son las que amplían tu mercado.

Dependientes de contexto

Adquirencia, POS y redes de efectivo: profundas pero atadas a la industria. Las redes de efectivo son casi exclusivas de LATAM — por eso mismo son un activo si el empleador es extranjero.

Tus Fortalezas

Diez fortalezas, cada una anclada a un episodio concreto de tu carrera. Ningún adjetivo de personalidad sin un hecho detrás.

#	Fortaleza	Evidencia	Valor de negocio
1	Red institucional viva en 9 mercados	38 contrapartes nominadas por nombre dato	Ahorra de 6 a 18 meses de apertura de mercado
2	Cobertura de las tres capas	Credibanco → EBANX → Monnet dato	Entiende al cliente, al partner y a la infraestructura
3	Autoridad en el mercado colombiano	30 años ininterrumpidos dato	Credibilidad inmediata ante cualquier contraparte local
4	Ejecución multipaís simultánea	9 mercados en un mismo cargo dato	Escala sin estructura propia por país
5	Habilitación de merchants globales	Amazon, Hotmart dato	Prueba de operación bajo estándar internacional
6	Lectura regulatoria y operativa por país	Declarado en el perfil dato	Evita el error caro de asumir que LATAM es un solo mercado
7	Interlocución C-Level	Declarado explícitamente dato	Acorta ciclos de negociación institucional
8	Reducción de time-to-market de partners	Declarado, sin magnitud falta cifra	Directamente ligado al ingreso de la fintech
9	Optimización de approval rates	Declarado, sin magnitud falta cifra	La métrica que más margen mueve en un PSP
10	Permanencia y confiabilidad institucional	23 años en un mismo empleador dato	Bajo riesgo para roles de relación de largo plazo

Tus 3 mayores ventajas competitivas

1 - Una red que no se hereda

38 contrapartes institucionales en 9 países, construida y no heredada — el activo más difícil de replicar de todo tu perfil.

2 - Tres capas del ecosistema

Haber operado en las tres capas de pagos te vuelve candidato creíble para tres tipos distintos de empresa.

3 - Treinta años de Colombia

Un país que es entrada obligada para todo el que quiere LATAM, y donde equivocarse de contraparte cuesta un año.

Ninguna de estas tres está hoy en la primera línea de tu CV.

Brechas Potenciales

Regla de esta sección: que algo no esté en tu CV no significa que no lo tengas. Ninguna línea de aquí dice que te falte algo — dicen qué no pudimos comprobar y qué hacer al respecto.

#	Área	Clasificación	Qué falta	Acción
1	Liderazgo de personas	No evidenciado	Lideras estrategia e iniciativas; no aparece ningún equipo	Si existió, escríbelo con el número de reportes. Si no, apunta a Partnerships y Expansión, donde no es requisito
2	Idioma inglés	No declarado	Ningún idioma figura en el CV	Decláralo con un nivel honesto. Si es intermedio, dilo igual: el silencio se lee peor
3	Pregrado	No declarado	Solo figura la especialización	Agrégallo esta semana. Es la corrección de mayor impacto y menor esfuerzo de todo el plan
4	Cuantificación de logros	No evidenciado	12 logros, ninguna cifra de negocio	Recupera de 4 a 6 cifras. Es tu mayor palanca disponible
5	P&L o presupuesto	No evidenciado	Ninguna mención	Valida si gestionaste presupuesto de partnerships o pricing
6	Banda de seniority	Parcial	Techo declarado Manager, con alcance de Head	Trabajable con posicionamiento; no requiere nada nuevo
7	Brasil y portugués	No evidenciado	Trabajaste en EBANX con alcance CO + CAM	Si hay exposición al portugués, decláralo; si no, es área de desarrollo, no barrera
8	Herramientas (CRM, BI)	No evidenciado	Ninguna mención	Nombra las que usas
9	Certificaciones de industria	No evidenciado	Ninguna	El curso de IA en curso ya cumple parte de esa función — destácalo mejor
10	Continuidad reciente	A validar	23 años, luego 4, luego 1, luego 2	Prepara la narrativa: el patrón corto coincide con tu etapa regional, no con inestabilidad

La lectura honesta

Tus brechas no son de capacidad, son **de documentación**. Ocho de las diez se cierran escribiendo lo que ya viviste. Es una buena noticia poco común: la mayoría de las brechas de un ejecutivo en transición exige meses de formación; las tuyas exigen una tarde de redacción y dos llamadas para recuperar cifras.

30 Cargos que Puedes Disputar

El score mide la fuerza de evidencia en tu CV, no la probabilidad de ser contratado. Un 95 significa que tu historia lo sostiene sin explicación adicional; un 60 significa que necesitas una narrativa que hoy el CV no da por sí solo.

Core fit **Tu historia lo sostiene sin traducción**

#	Cargo	Fit	Evidencia más fuerte	Brecha principal
1	Head of Payment Partnerships, LATAM	95	Red en 9 mercados, 38 contrapartes	El título previo dice Manager
2	Strategic Partnerships Manager — Payments	94	Título literal en 3 de 4 empleadores	—
3	Head of Local Payment Methods / APM	93	APM regionales; wallets y cash networks	—
4	Payment Network Manager / Head of Network	92	Cargo actual, alcance idéntico	—
5	Head of Market Expansion — Fintech LATAM	92	9 mercados abiertos vía partners	P&L no evidenciado
6	Banking Alliances Head / Director	90	14 bancos nominados, negociación C-Level	Gestión de equipo
7	Business Development Director — Payments	90	BD en los 4 empleadores	Cuota formal a validar
8	Cross-Border Payments BD Lead	89	EBANX + Monnet + Amazon / Hotmart	Inglés a declarar
9	Head of Acquiring Partnerships	88	Credibanco 23 años + Niubiz Perú	Etapas más antiguas
10	Partnerships Manager — PSP / Gateway	88	Especialista eCommerce & PSP	—
11	Head of Partnerships — Wallets & APM	87	7 wallets nominadas	—
12	Key Account Director — Financial Institutions	86	15 años Account Manager + red bancaria	—
13	Head of Merchant Solutions	85	Soluciones eCommerce para comercios	El foco reciente es red, no merchant
14	Regional Sales Director — Payments	84	Comercialización de marcas, apertura de negocios	Cuota formal cuota
15	Country Manager Colombia — PSP / Fintech	84	30 años de mercado colombiano	P&L y equipo equipo · movilidad

Adjacent fit **El mismo músculo, otro escenario**

#	Cargo	Fit	Por qué aplica	Qué hay que explicar
16	Head of Partnerships — Banking as a Service	82	BaaS se vende a las mismas contrapartes que ya negocias	El producto es infraestructura, no red
17	Head of Channel / Ecosystem — vendedor de tecnología	82	Tu red es el canal de un Fiserv o ACI	Pasas de operar pagos a venderle a quien los opera

#	Cargo	Fit	Por qué aplica	Qué hay que explicar
18	Director de Alianzas — Neobanco / Wallet	81	DEUNA, Nequi, DaviPlata, Yape ya son contrapartes tuyas	Del lado del emisor, no de la red
19	Head of Payments — Marketplace / eCommerce	79	Lado comprador: quien contrata PSPs	Narrativa invertida: pasas de vender a comprar
20	Head of Payments — iGaming LATAM	79	Máxima demanda de Pay-in / Pay-out y APM local	Industria con estigma para algunos perfiles; decisión personal
21	Head of Partnerships — Remesas	78	Western Union y redes de efectivo ya en tu red	Segmento consumidor, no merchant
22	Head of Distribution — Fintech B2B	76	La distribución vía terceros es tu método natural	Producto distinto del pago mismo
23	Regional Alliance Manager — core banking vendor	75	Vende a los mismos 14 bancos	Ciclo de venta tecnológico
24	Head of Payments — crypto on/off ramp	74	Bitso ya figura entre tus contrapartes	Regulación distinta; formación específica
25	BD Head — SaaS o logística entrando a LATAM	71	Tu activo es la entrada a mercado, no el producto	Industria nueva: hay que probar la transferencia

Stretch fit **Posible, con una narrativa deliberada**

#	Cargo	Fit	Qué lo hace stretch
26	VP of Partnerships LATAM	68	Exige gestión de personas y P&L
27	General Manager LATAM — fintech mediana	64	Requiere P&L completo; tu evidencia es de alcance, no de resultado financiero
28	Advisor de entrada a mercado LATAM	64	Viable ya; ingreso variable. Mejor como canal paralelo que como plan A
29	Chief Revenue Officer — fintech temprana	58	Exige historia de revenue con números, hoy ausente
30	Head of Corporate Development	54	Adyacente a partnerships pero con lógica de inversión, no evidenciada

Lectura del conjunto

Tienes 15 cargos donde compites sin necesidad de explicarte y 10 donde necesitas una frase de traducción. Es un mercado ancho. El límite superior de la lista no lo pone tu experiencia — lo ponen tres datos ausentes: equipo, cifras y P&L.

Industrias Objetivo

Dónde tu experiencia tiene valor económico — separando experiencia directa de oportunidad transferible.

Industria	Categoría	Transf.	Nota
Infraestructura de pagos / redes	Core	100	Monnet, PayValida dato
PSP / Gateway / adquirencia	Core	98	Credibanco, EBANX dato
Cross-border payments	Core	96	EBANX, Monnet, Amazon / Hotmart dato
Fintech de pagos B2B	Core	95	Los 3 últimos empleadores dato
Billeteras digitales / neobancos	Adyacente	85	Los conoces desde afuera, no desde adentro inferencia
Banca	Adyacente	78	Experiencia de contraparte, no de industria interna. Una distinción que un entrevistador bancario va a hacer
iGaming / apuestas online	Adyacente	76	Pay-in / Pay-out es su cuello de botella; alta demanda real, sin evidencia previa tuya inferencia
eCommerce / marketplaces	Adyacente	75	Del lado del que compra el servicio dato
Vendors de tecnología financiera	Adyacente	74	Tu red es su canal inferencia
Crypto / stablecoins para pagos	Emergente	72	El mismo problema de Pay-in / Pay-out local, con otra infraestructura

Lo que esta sección evita

Decir que tienes «experiencia en banca» porque negociaste con bancos. No la tienes. Tienes algo distinto y en varios casos más valioso: sabes cómo se le vende a un banco, que es lo que casi ningún banquero sabe hacer.

Geografías Objetivo

Mercado	Categoría	Evidencia
Colombia	Comprobado	30 años; toda la cadena local nominada dato
Ecuador	Comprobado	Western Union, Banco Guayaquil, Banco Pichincha, DEUNA, PayPhone dato
Perú	Comprobado	Niubiz (adquirencia implementada), BCP, Yape dato
México	Comprobado	Bitso, Mercado Pago, STP dato
República Dominicana	Comprobado	BHD, Banreservas, Banco Popular dato
Guatemala y Honduras	Comprobado	G&T, BAM, Ficohsa, BAC dato
Argentina	Comprobado	Fiserv dato
Chile	Parcial	Citado en la expansión, sin contraparte nominada
Panamá y Costa Rica	Transferible	Extensión natural de tu cobertura centroamericana inferencia
Miami como hub LATAM	Transferible	Sede de buena parte de las fintech regionales; requiere inglés y definición migratoria por confirmar
Brasil	A explorar	El mayor mercado de la región y el más ausente de tu CV: trabajaste en una empresa brasileña con alcance CO + CAM por confirmar
España y Portugal	A explorar	Corredor LATAM-Iberia con demanda de quien entienda APM latinoamericanos inferencia

Sobre movilidad: requiere tu validación

Tu CV no declara disposición a reubicarte. Esta sección asume base Bogotá con alcance regional remoto, que es el modelo de tus tres últimos cargos. Si aceptas mudarte, el mapa de empresas cambia de forma relevante — sobre todo México y Miami.

100 Empresas Objetivo

Cada empresa de esta lista tiene un dominio propio que resuelve y responde, y su identidad fue confirmada contra el contenido de su sitio. Las páginas de empleo enlazadas fueron abiertas y confirmadas por contenido, no solo por código de respuesta.

141

empresas candidatas generadas

109

verificadas: dominio activo e identidad confirmada

100

entregadas en este plan

55

con página de empleo confirmada

Qué se descartó y por qué

32 empresas no aparecen en esta lista: 9 por dominio inexistente, 11 porque su servidor no respondió, 11 porque bloquearon la verificación y 1 sin identidad confirmable. Ninguna se muestra con advertencia: si no pasó, no está.

Qué no dice esta lista

Ninguna empresa está declarada como «contratando». La lista dice dónde tu perfil tiene sentido, no dónde hay una vacante abierta hoy. Donde dice LinkedIn, la página de empleo no está en una ruta estándar: la vía es LinkedIn o contacto directo.

Core target **38 empresas**

Infraestructura de pagos, PSPs y cross-border: donde tu perfil no necesita traducción.

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
1	Yuno	CO / global	96	Nació en Bogotá y vende integración con los APM que tú habilitaste uno por uno	Ver empleos
2	dLocal	UY / LATAM	96	Su negocio es exactamente tu cargo en Monnet, a mayor escala	Ver empleos
3	Kushki	EC / CO	95	Ya es contraparte tuya: te conocen antes de la entrevista	Ver empleos
4	EBANX	BR / LATAM	95	Ex-empleador: 4 años, red intacta, cero curva de aprendizaje	Ver empleos
5	Rapyd (ex-PayU LATAM)	Global / CO	94	Integrando PayU en LATAM: necesitan quien conozca las contrapartes país por país	Ver empleos
6	PayRetailers	LATAM	94	Su expansión es tu último cargo con otro logo	Ver empleos
7	AstroPay	LATAM	92	Necesita red de cash-in local: tu especialidad exacta	Ver empleos
8	Nuvei	Global	92	Ya es contraparte tuya; su apuesta LATAM depende de contactos locales	Ver empleos
9	Thunes	Global	92	Su producto es red de payout: tienes 9 mercados contruidos	LinkedIn
10	Directa24	LATAM	91	Mismo modelo Pay-in / Pay-out multi-país	LinkedIn
11	Localpayment	AR / LATAM	90	Empresa mediana en expansión: un senior con red propia vale doble	LinkedIn
12	Paymentez	EC / CO	90	Andino puro: Ecuador y Colombia son tus dos mercados más profundos	LinkedIn

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
13	Cobre	CO	90	Bogotá, escalando a la región: necesita alianzas bancarias que ya tienes	LinkedIn
14	Pagsmile	BR / LATAM	89	Su valor es el método local; el tuyo también	LinkedIn
15	DEUNA	EC / LATAM	89	Contraparte tuya en Ecuador, ahora regional	Ver empleos
16	Redeban	CO	89	Competidor directo de Credibanco: conoces su negocio desde adentro del rival	Ver empleos
17	Prometeo	UY / LATAM	88	Vende a bancos en toda la región: tu red bancaria es su pipeline	Ver empleos
18	Adyen	Global	88	Expansión LATAM en curso; exige inglés	Ver empleos
19	Checkout.com	Global	87	Misma lógica que Adyen, con foco fuerte en APM locales	Ver empleos
20	Nium	Global	87	Payout global buscando corredores LATAM	Ver empleos
21	Fiserv	Global	87	Contraparte tuya en Argentina; tu red es su canal	Ver empleos
22	ACI Worldwide	Global	86	Le vende a los mismos 14 bancos que negociaste	Ver empleos
23	Airwallex	Global	85	Entrando a LATAM; necesita quien ya abrió los mercados	Ver empleos
24	Stripe	Global	85	En Colombia desde 2022, con APM locales pendientes	Ver empleos
25	Worldpay	Global	84	Adquirencia global con brecha LATAM	LinkedIn
26	Paysafe	Global	84	Fuerte en iGaming: cruce directo con el cargo 20	Ver empleos
27	Geopagos	AR / LATAM	84	Habilita adquirencia para bancos: tu interlocutor natural	LinkedIn
28	Pomelo	AR / LATAM	83	Vende a fintechs y bancos en tus mismos mercados	Ver empleos
29	Belvo	CO / MX	83	Bogotá y México, vendiendo a bancos y fintechs	Ver empleos
30	Minka	CO	83	Pagos instantáneos: capacidad declarada en tu CV	LinkedIn
31	Trustly	Global	82	A2A es la evolución de lo que hiciste con Transfiya y MOVii	Ver empleos
32	Volt	Global	82	Real-time payments buscando corredores LATAM	Ver empleos
33	Primer	Global	81	La orquestación necesita catálogo de APM locales	Ver empleos
34	Corefy	Global	80	Misma lógica, empresa más chica: más peso para un senior	Ver empleos
35	Tuna	BR / UY	80	Orquestador regional en expansión hispana	LinkedIn
36	Malga	BR	79	Brasil expandiendo a Hispanoamérica: eres el puente	LinkedIn
37	Plug	BR	79	Igual que Malga; portugués deseable	LinkedIn
38	Paymentology	Global	78	Emisión de tarjetas para bancos y fintechs LATAM	LinkedIn

Wallets, bancos, adquirentes y redes de tu propia agenda. Con muchas de estas ya negociaste: entrar a una contraparte que te conoce es el camino más corto de tu mapa.

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
39	MOVii	CO	88	Contraparte: implementaste Pay-Outs con ellos vía Transfiya	LinkedIn
40	Nequi	CO	86	Contraparte. La wallet más grande de Colombia, escalando alianzas	LinkedIn
41	DaviPlata	CO	85	Contraparte. Wallet con red de comercios	LinkedIn
42	Bancolombia / Wompi	CO	85	Contraparte. Wompi es su brazo PSP: tu terreno exacto dentro de un banco	Ver empleos
43	Bold	CO	84	Adquirencia y POS: tu etapa Credibanco con producto moderno	LinkedIn
44	ePayco	CO	83	PSP colombiano de volumen, siempre en expansión de métodos	LinkedIn
45	Puntored	CO	83	Red transaccional y corresponsalía: infraestructura pura	LinkedIn
46	Refácil	CO	82	Infraestructura de pagos para Colombia	LinkedIn
47	RappiPay	CO	81	Fintech de consumo con alianzas bancarias intensivas	LinkedIn
48	Banco de Bogotá	CO	80	Adquirencia y medios de pago dentro de banca	LinkedIn
49	Nu Colombia	CO	80	Escalando pagos en Colombia con socios locales	LinkedIn
50	Sistecrédito	CO	78	Crédito en punto de venta: red de comercios	Ver empleos
51	Addi	CO	77	BNPL con integración a comercios y pasarelas	Ver empleos
52	Treli	CO	74	Cobros recurrentes: nicho con espacio para un senior	LinkedIn
53	Finkargo	CO	73	Fintech de comercio exterior: red bancaria transferible	Ver empleos
54	Littio	CO	72	Dólares y stablecoins: on/off ramp local	LinkedIn
55	Niubiz	PE	86	Contraparte: implementaste adquirencia con ellos en PayValida	LinkedIn
56	Culqi	PE	80	PSP peruano en crecimiento	Ver empleos
57	Yape	PE	79	Contraparte. Wallet dominante de Perú	LinkedIn
58	Banco Pichincha	EC	84	Contraparte: relación estratégica declarada en tu CV	Ver empleos
59	Banco Guayaquil	EC	83	Contraparte declarada en tu CV	LinkedIn
60	Banco Bolivariano	EC	81	Contraparte declarada en tu CV	Ver empleos
61	Banco Internacional	EC	80	Contraparte declarada en tu CV	Ver empleos
62	PayPhone	EC	79	Contraparte. Wallet ecuatoriana en expansión regional	Ver empleos
63	Medianet	EC	77	Adquirencia ecuatoriana	LinkedIn

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
64	Bitso	MX	82	Contraparte en México. Crypto rails para pagos	Ver empleos
65	Clip	MX	79	Adquirencia y POS mexicano	LinkedIn
66	Openpay (BBVA)	MX	78	PSP dentro de grupo bancario	LinkedIn
67	Conekta	MX	78	PSP mexicano con APM locales	LinkedIn
68	Clara	MX / LATAM	74	Gasto corporativo: red bancaria transferible	Ver empleos
69	Jeeves	MX / LATAM	72	Fintech B2B multi-país	Ver empleos
70	Transbank	CL	79	Adquirente dominante de Chile — tu mercado más débil	LinkedIn
71	Fintoc	CL	77	Pagos por transferencia: A2A chileno	Ver empleos
72	ETpay	CL	76	A2A chileno, mismo espacio que Fintoc	LinkedIn
73	Tenpo	CL	75	Neobanco chileno con alianzas de pago	LinkedIn
74	CardNet	DO	78	Red de adquirencia dominicana; ya operas el mercado	LinkedIn
75	Banco Industrial	GT	77	Contraparte declarada en Guatemala	LinkedIn

Exploratory target 25 empresas

El mismo músculo en otro escenario: remesas, eCommerce, iGaming, stablecoins y marcas.

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
76	Western Union	Global	80	Contraparte tuya. Remesas y red de efectivo	Ver empleos
77	Remitly	Global	78	Remesas hacia LATAM: necesita payout local	Ver empleos
78	WorldRemit / Zepz	Global	76	Remesas hacia LATAM con payout local	Ver empleos
79	Ria Money Transfer	Global	76	Remesas con red física fuerte	LinkedIn
80	Félix Pago	LATAM	73	Remesas por WhatsApp: crecimiento alto	LinkedIn
81	Global66	CL / LATAM	73	Cuenta global y remesas regionales	LinkedIn
82	Mercado Libre / Mercado Pago	LATAM	82	Contraparte tuya en México. El mayor comprador de infraestructura de pagos de la región	Ver empleos
83	VTEX	BR / LATAM	76	eCommerce enterprise: elige PSPs por país	Ver empleos
84	Tiendanube	LATAM	74	Marketplace de comercios: pagos es su columna	Ver empleos
85	Hotmart	BR / LATAM	78	Fue tu merchant en EBANX: sabes qué necesitan	Ver empleos
86	Shopify	Global	70	Payments es su motor; LATAM aún subatendido	Ver empleos
87	Cielo	BR	72	Mayor adquirente de Brasil	Ver empleos
88	Zoop	BR	71	Infraestructura white-label de pagos	Ver empleos
89	Betsson	Global / LATAM	78	iGaming: máxima demanda de Pay-in / Pay-out local	Ver empleos

#	Empresa	Mercado	Fit	Por qué deberían contratarte	Empleo
90	Rush Street Interactive	LATAM	77	Operador con foco Colombia y LATAM	Ver empleos
91	Betcris	LATAM	74	iGaming con base centroamericana	LinkedIn
92	Circle	Global	73	Stablecoins para pagos: corredores LATAM en construcción	Ver empleos
93	Ripple	Global	72	Cross-border con rails alternatitú	Ver empleos
94	Conduit	LATAM	71	Stablecoin B2B con foco LATAM	LinkedIn
95	Koibanx	AR / LATAM	68	Blockchain para instituciones financieras	LinkedIn
96	Visa	Global	79	Comercializaste sus soluciones 23 años	Ver empleos
97	American Express	Global	74	Comercializaste sus soluciones en Credibanco	Ver empleos
98	Marqeta	Global	70	Emisión moderna de tarjetas	Ver empleos
99	Ualá	AR / LATAM	72	Neobanco regional con licencias múltiples	LinkedIn
100	Banco Atlántida	HN	70	Banca centroamericana; ya operas Honduras	LinkedIn

Verificación ejecutada el 10 de septiembre de 2026.

Mapa de Networking

Regla de esta sección: describe *perfiles*, nunca personas con nombre. Un nombre que el sistema no puede verificar es una invención sobre un tercero. Los nombres los pones tú, desde tu LinkedIn.

Perfil a buscar	Por qué importa	Con qué abrir
Head / VP of Partnerships o BD	Es el cargo que disputas: si no contrata, refiere	Un mercado concreto donde tienes contraparte y ellos no
Country Manager del mercado	Decide sobre expansión local, no sobre headcount corporativo	Tu lectura del regulador y del ecosistema de ese país
Head of Payments / Payment Ops	Sufre a diario el problema que resuelves	Approval rates o cobertura de método local
Recruiter interno de fintech	Controla el pipeline formal	Tu mapa de 9 mercados en dos líneas
Excolega de tus 4 empleadores	La puerta de mayor conversión que tienes	Nada: ya te conocen. Solo pide 20 minutos
Contraparte de los 38 aliados	Te vio trabajar del otro lado de la mesa	La relación existente, sin pitch

Los 20 movimientos de esta semana

1 - Tu red existente

Movimientos 1 a 8

Una conversación con un contacto en cada uno de los 8 grupos de contraparte de tu CV: Bancolombia · MOVii · Niubiz · Kushki · Nuvei · un banco ecuatoriano · Western Union · Bitso.

No pidas trabajo: cuenta que estás evaluando tu próximo paso y pregunta qué están viendo en el mercado. Esa conversación genera referidos; el pedido directo, no.

2 - Empleadores

Movimientos 9 a 12

Un contacto vivo en EBANX, PayValida, Monnet y Credibanco. En EBANX busca específicamente a quien haya quedado del equipo de alianzas de tu época.

3 - Empresas core sin relación previa

Movimientos 13 a 18

Yuno · dLocal · Cobre · Minka · Belvo · PayRetailers. Acercamiento en frío a un perfil de Partnerships, con una observación concreta sobre su cobertura en un mercado que conoces mejor que ellos. Seis mensajes distintos, no seis copias.

4 - La capa de vendedores

Movimientos 19 y 20

Fiserv y ACI Worldwide, perfil de Channel o Alliances LATAM. **Es la menos obvia y la menos competida:** ahí tu red no es un antecedente, es literalmente el producto que necesitan comprar.

La advertencia central de este plan

Tu CV describe 12 logros y **ninguno tiene una cifra de negocio**. No inventamos ninguna. Donde falta el número está escrito «no cuantificado» — y esa línea es, literalmente, tu tarea pendiente número uno. Un logro sin magnitud compite en desventaja contra el mismo logro con magnitud.

#	Logro	Acción	Resultado	Escala
L1	Expansión de la red a 9 mercados LATAM	Lideraste la estrategia y negociaste con bancos, adquirentes, PSPs y wallets país por país	no cuantificado Se declara la expansión, no su magnitud	9 mercados · 38 contrapartes
L2	Red de 38 contrapartes institucionales	Negociaste y cerraste con 14 bancos, 8 PSPs, 7 wallets y 5 redes de efectivo	no cuantificado Sin volumen ni ingreso asociado	38 entidades / 9 países
L3	Reducción del time-to-market de partners	Coordinaste cinco áreas en una sola iniciativa regional	no cuantificado Sin línea base ni magnitud	Regional
L4	Pay-Outs con MOVii (Transfiya) en Colombia	Implementaste el Pay-Out sobre la red Transfiya	no cuantificado	Colombia
L5	Adquirencia con Niubiz en Perú	Negociaste e implementaste la adquirencia local	no cuantificado	Perú
L6	Optimización de costos con procesadores	Renegociaste condiciones comerciales	no cuantificado Sin porcentaje	Regional
L7	Métodos de pago para Amazon y Hotmart	Desarrollaste y habilitaste los métodos locales	no cuantificado Sin volumen ni conversión	Dos merchants globales
L8	Optimización de approval rates	Trabajaste la optimización con bancos y marcas	no cuantificado El logro de mayor valor del CV, y el que más pierde sin cifra	Colombia + CAM
L9	Automatización de chargebacks	Automatizaste el flujo manual	no cuantificado	Colombia + CAM
L10	23 años de progresión en Credibanco	De Account Manager a Especialista eCommerce & PSP	no cuantificado 23 años sin una cifra de cartera	Mercado colombiano

Las cuatro cifras que valen más que cualquier reescritura de tu CV

1 - Approval rate

¿De cuánto a cuánto? Un «+3 puntos de aprobación» es el dato más contratable de todo tu perfil.

2 - Time-to-market

¿De cuántas semanas a cuántas?

3 - Costos

¿Qué porcentaje de reducción lograste con los procesadores?

4 - Escala de la red

TPV, partners cerrados, o cuántos de los 38 cerraste tú.

Si recuperas estas cuatro, tu CV cambia de categoría sin cambiar una sola experiencia.

20 Historias de Entrevista

Dieciocho tienen base real en tu CV. Dos no existen todavía y tres están incompletas — **y no las inventamos**. Las dos que faltan, crisis y fracaso, son justamente las que más aparecen en entrevistas ejecutivas y las que ningún CV documenta.

#	Competencia	Historia	Qué te falta obtener
1	Liderazgo sin autoridad	Coordinar 5 áreas para lanzar un partner	Un caso puntual: qué partner, qué se trabó, cómo lo destrabaste
2	Negociación compleja	Cerrar un banco en un mercado sin presencia	Elige uno de los 14 y reconstruye la negociación
3	Entrada a mercado nuevo	Abrir Perú vía Niubiz	Cuánto tardó, qué obstáculo regulatorio hubo
4	Transformación	Automatizar chargebacks	Volumen antes y después, tiempo ahorrado
5	Innovación	Habilitar un APM inexistente en la red	Cuál fue, por qué nadie lo había hecho
6	Cliente	Habilitar métodos locales para Amazon	Qué exigía Amazon que la red no daba
7	Crecimiento comercial	Crece el portafolio de adquirencia	Cuántos comercios, qué crecimiento
8	Producto	Estructurar soluciones eCommerce para PSPs	Qué producto, qué adopción
9	Tecnología	Implementar Pay-Out sobre Transfiya	Qué complejidad técnica tuvo
10	Stakeholder difícil	Alinear Compliance con la urgencia comercial	Un caso concreto — es la historia que más te van a pedir
11	Decisión estratégica	Elegir con qué contraparte entrar a un mercado	Cómo decidiste, qué descartaste
12	Gestión del cambio	Llevar Credibanco del POS físico al eCommerce	Resistencia interna, cómo la manejaste
13	Gestión de equipo	requiere validación No evidenciada en el CV	¿Lideraste equipo? Sin esto no tienes esta historia
14	Ambigüedad	Operar 9 mercados con reglas regulatorias distintas	Un país donde la regla te obligó a rediseñar
15	Crisis	no evidenciada Ausente del CV	¿Alguna caída de servicio, partner caído, cambio regulatorio abrupto?
16	Influencia	Convencer a un banco de habilitar una capacidad nueva	Cuál, y qué argumento cerró
17	Aprendizaje de un fracaso	no evidenciada Ningún CV los trae	Elige un partner que no cerró o un mercado que no funcionó. La vas a necesitar
18	Priorización	Elegir qué mercados abrir primero entre 9	El criterio usado
19	Resultados	Optimización de approval rates	La cifra
20	Transición de carrera	De adquirencia local a infraestructura regional	Tu narrativa del porqué, en tres frases

Las 20 Preguntas que te Harán

#	Pregunta	Responde con	Qué están midiendo	Trampa a evitar
1	«Cuéntame tu trayectoria en 3 minutos»	El pitch de 2 minutos	Si sabes editar tu propia historia	Narrar cronológicamente desde 1996
2	«¿Por qué saliste de Monnet?»	Tu motivo de salida, escrito en tres frases	Estabilidad y honestidad	Improvisar. Tenla escrita
3	«¿Cuántas personas tuviste a cargo?»	El número real de reportes directos, si los hubo	Banda de seniority	Inflar: se verifica en referencias
4	«¿Qué resultados numéricos trajiste?»	Historia 19 + las cifras recuperadas	Orientación a resultado	«Mejoramos mucho»
5	«¿Cuál es tu nivel de inglés?»	La verdad, con un nivel concreto	Requisito duro, no negociable	Exagerar: se prueba en la siguiente llamada
6	«¿Manejaste P&L o presupuesto?»	Lo que sí manejaste: pricing, condiciones comerciales	Si puedes subir a banda Director	Decir que sí sin sustento
7	«Cuéntame una negociación difícil con un banco»	Historia 2	Método de negociación	Contar el resultado sin el proceso
8	«¿Cómo abres un mercado nuevo?»	Historia 3 + el criterio de la 18	Si tienes método o suerte	Describir un caso sin generalizar el método
9	«¿Qué método de pago local es el más difícil de habilitar?»	Historia 5	Profundidad técnica real	Respuesta genérica
10	«¿Cómo alineas Compliance con Comercial?»	Historia 10	Lo que más falla en fintech regional	Decir «con comunicación»
11	«¿Qué sabes de nuestro negocio?»	Investigación previa	Preparación	Repetir su web
12	«¿Por qué deberíamos contratarte?»	Los 3 argumentos de «Por qué tú»	Claridad de propuesta de valor	Listar diez cosas
13	«23 años en un lugar y después 3 empleos en 7 años, ¿qué pasó?»	Historia 20	Estabilidad	Ponerte a la defensiva: es una pregunta legítima
14	«¿Estás dispuesto a reubicarte?»	Tu decisión de movilidad, definida antes de la entrevista	Encaje logístico	Decir «lo que sea necesario»
15	«¿Qué pretensión salarial tienes?»	fuera de alcance Requiere el motor salarial de MyDNA	Encaje de banda	Dar un número sin referencia de mercado
16	«¿Cómo usarías tu red aquí?»	El Mapa de networking, por empresa	Si la red es real o declarativa	Prometer contactos como si fueran tuyos para regalar
17	«¿Qué no sabes hacer?»	Una brecha real, con su plan	Autoconocimiento	«Soy perfeccionista»
18	«¿Qué opinas de stablecoins, A2A, open finance?»	Tu lectura + el curso de IA	Vigencia	Fingir experiencia que no tienes

#	Pregunta	Responde con	Qué están midiendo	Trampa a evitar
19	«Cuéntame un fracaso»	Historia 17 — hoy no la tienes	Madurez	Elegir un fracaso ajeno o cosmético
20	«¿Dónde te ves en 3 años?»	Tu posicionamiento primario	Ambición coherente	«En una posición de liderazgo»

Las cinco que hoy no puedes responder bien

La 3, la 4, la 5, la 6 y la 19. Cuatro se resuelven definiendo los datos que hoy faltan en tu CV: equipo, cifras, inglés y P&L. La quinta — el fracaso — se resuelve pensando una tarde.

Mapa de Palabras Clave

Ya están en tu CV y bien puestas

Payments Fintech Alianzas estratégicas Redes de pago Adquierecia PSP PayFac Pay-In Pay-Out
Pagos transfronterizos Cross-Border Payments APM Billeteras digitales Pagos instantáneos Expansión de mercado
Desarrollo de negocios eCommerce Servicios financieros

Son ciertas y no están escritas — el bloque de mayor valor

Cada una está sostenida por evidencia de tu CV, pero no aparece como término buscable. **Un reclutador que filtra por estas palabras hoy no te encuentra.**

Partnerships Business Development LATAM Expansion Market Entry Local Payment Methods Acquiring
Merchant Acquiring Payment Network Bank Partnerships Payment Orchestration A2A Approval Rate Optimization
Chargeback Management Regulatory Navigation C-Level Negotiation Go-to-Market

Casi todo tu CV está escrito en español; casi toda la búsqueda de reclutadores en fintech regional se hace en inglés. Esa sola distancia te está costando visibilidad.

A desarrollar — pedidas por tus cargos objetivo, sin evidencia hoy

Team Leadership P&L Ownership English (professional) Portuguese Revenue Quota Salesforce / HubSpot
Data analytics / BI Embedded Finance

Ninguna dice que te falte una capacidad. Dicen que el mercado las pide y tu material no las evidencia — que son dos cosas distintas.

Diez contextos, y tres duraciones para los tres que más vas a usar.

Reclutador • 30 segundos

«Soy ejecutivo de pagos con más de 25 años en el ecosistema latinoamericano. Los últimos años los pasé construyendo redes de pago: consigo que una fintech pueda cobrar y pagar en países donde antes no podía. Lo hice en nueve mercados, negociando con bancos, adquirentes, PSPs y billeteras. Busco liderar la expansión o las alianzas de pago de una compañía que quiera crecer en la región.»

Reclutador • 60 segundos

«Soy ejecutivo de pagos, con base en Bogotá y alcance regional. Mi carrera tiene tres capas que pocas veces se encuentran juntas: veintitrés años en Credibanco construyendo la adquirencia y el eCommerce colombiano; cuatro años en EBANX habilitando métodos de pago locales para merchants globales como Amazon y Hotmart; y los últimos tres en infraestructura de red, expandiendo la red de pagos a nueve mercados de Latinoamérica. Eso significa que entiendo al comercio, al partner y a la infraestructura, que son tres conversaciones distintas. Mi trabajo concreto es convertir relaciones institucionales en capacidad transaccional operando. Busco un rol de Head of Partnerships o de expansión regional donde esa red y ese método sirvan desde el primer mes.»

Reclutador • 2 minutos — el cierre que agregas a los 60 segundos

«Para darte un ejemplo concreto: en Monnet mi mandato era ampliar la cobertura de la red. Eso no se resuelve con tecnología, se resuelve con contrapartes. Terminé con relaciones estratégicas en Colombia, Ecuador, Perú, Argentina, México, Guatemala, Honduras y República Dominicana: con bancos como Guayaquil, Pichincha, Banreservas y Bancolombia; con adquirentes como Niubiz y Credibanco; con billeteras como DEUNA, Yape y Nequi; y con redes de efectivo como Western Union y Efecty. Lo que aprendí en esos nueve mercados es que cada expansión se cae en el mismo punto: cuando Compliance, Operaciones y Producto no están alineados con Comercial. Mi rol real fue mantener esas cuatro conversaciones abiertas al mismo tiempo. Eso es lo que traigo.»

Networking • 30 segundos

«Trabajo en pagos hace más de veinticinco años, casi todo en Colombia y los últimos años en toda la región. Básicamente ayudo a que las fintech puedan cobrar y pagar en países donde no tienen operación propia. Ahora estoy evaluando mi próximo paso, y por eso estoy hablando con gente del sector para entender qué se está moviendo.»

Entrevista • «háblame de ti»

«Mi carrera tiene un solo hilo: construir el puente entre quien tiene la infraestructura de pago y quien la necesita. Empezó vinculando comercios en Credibanco y hoy es negociar redes completas en nueve países. Cambió la escala, no el oficio.»

Hiring manager

«Si tu problema es cobertura o time-to-market de partners en LATAM, ese es literalmente el trabajo que vengo haciendo. Traigo relaciones ya construidas en nueve mercados y el método para abrir el décimo.»

Excolega

«Terminé mi ciclo en Monnet en agosto. Estoy mirando roles de partnerships o expansión regional en fintech. Si escuchas algo, te agradezco el dato — y si quieres que te cuente qué vi en estos años en los nueve mercados, con gusto.»

Executive search

«Perfil: Head of Payment Partnerships o Market Expansion, LATAM. Base Bogotá, alcance regional. Diferencial: red institucional propia en nueve países y recorrido completo por adquirencia, cross-border e infraestructura de red.»

Presentación informal

«Trabajo en medios de pago. Cuando compras algo por internet y puedes pagar con la app de tu banco o en efectivo en una tienda de barrio, alguien tuvo que armar eso. Ese alguien soy yo.»

Explicar la transición ajustar con tu motivo real de salida

«Mi ciclo en Monnet cerró en agosto. Fueron dos años de expansión regional muy intensos y el mandato se completó. Estoy buscando dónde aplicar lo mismo con más alcance.»

Diez titulares

1. **Payment Partnerships & Network Expansion | LATAM | Fintech · Acquiring · Cross-Border** Recomendado
2. Ejecutivo de Pagos LATAM | Alianzas con Bancos, PSPs y Billeteras | 25+ años
3. Head of Payment Partnerships LATAM | Local Payment Methods · Pay-In / Pay-Out
4. Payments Executive | Market Entry & Expansion in 9 LATAM markets
5. Alianzas Estratégicas de Pago | Adquirencia · APM · Cross-Border | Bogotá
6. Payment Network Manager LATAM | Bank & Wallet Partnerships | Fintech Growth
7. Construyo redes de pago en Latinoamérica | Partnerships · Expansión · Fintech
8. Payments & Fintech Executive | 25+ años | Colombia + LATAM | Acquiring · PSP · PayFac
9. Business Development LATAM | Payments Infrastructure & Strategic Alliances
10. Local Payment Methods & Network Expansion | ex-EBANX, ex-Credibanco

El primero es bilingüe en la práctica — los términos que el reclutador busca están en inglés —, cubre función, región e industria, y no te encierra en «gerente de alianzas».

Estrategias de «Acerca de»

A - La red como activo

Abre con los 9 mercados y las 38 contrapartes. Para vacantes de partnerships y expansión. La más fuerte y la recomendada.

B - Las tres capas

Abre con el recorrido adquirencia → cross-border → infraestructura. Para empresas que necesitan a alguien que entienda todo el ecosistema.

C - El problema que resuelves

Abre con «toda expansión en LATAM se cae en el mismo punto». Para roles de estrategia y para llamar la atención de founders.

Ajustes por experiencia

Monnet

Cambia el título visible a «Strategic Payments Network Manager — LATAM (9 markets)».

EBANX

Pon Amazon y Hotmart en la primera línea. Hoy están enterrados en el tercer bullet.

Credibanco

Comprime 23 años en 4 líneas de impacto. Hoy ocupa el mismo espacio que tus roles regionales recientes y compite con ellos por la atención del lector.

Open to Work

Actívalo con los cargos 1 a 8 y con los mercados que definas para tu búsqueda.

Términos con los que un reclutador te va a buscar

payment partnerships LATAM

head of partnerships fintech

local payment methods

pay-in pay-out LATAM

acquiring Colombia

cross-border payments LATAM

payment network manager

market expansion fintech LATAM

bank partnerships payments

PSP PayFac Colombia

Tres Estrategias de CV

Ninguna inventa una carrera distinta. Las tres cuentan los mismos 30 años; cambia qué va en la primera línea y qué se comprime.

	CV1 Núcleo	CV2 Adyacente	CV3 Estratégico
Título	Payment Partnerships & Network Expansion Executive — LATAM	Business Development & Market Entry Executive — Fintech LATAM	Channel & Ecosystem Executive — Payments Technology
Cargos objetivo	1, 2, 3, 4, 11	5, 7, 15, 19, 25	17, 21, 23, 12
Industrias	Infra de pagos, PSPs, cross-border	Fintech, wallets, marketplaces, iGaming	Vendors: Fiserv, ACI, Marqeta, Paymentology
Resumen ejecutivo	La red de 38 contrapartes en 9 mercados, en primera línea	La capacidad de abrir mercado sin estructura propia	La red institucional como canal de distribución
Qué destacar	Monnet y PayValida al frente	Los 9 mercados y el método de entrada	Los 14 bancos y las marcas: Visa, Mastercard, Amex, Diners
Qué reducir	Credibanco a 4 líneas	El detalle técnico de APM	El detalle de adquisición local
Palabras clave	Partnerships · LPM · Payment Network	Market Entry · LATAM Expansion · GTM	Channel · Alliances · Ecosystem
Empresas	Las 38 core	Adyacentes + marketplaces + iGaming	Fiserv, ACI, Visa, Amex, Marqeta, Paymentology

Por Qué Tú

Tus diez argumentos de contratación, ordenados por impacto de mercado — no por cronología.

#	Argumento	Evidencia
1	Traigo una red institucional viva en 9 países — 38 contrapartes entre bancos, adquirentes, PSPs, billeteras y redes de efectivo	Lista nominal en el CV dato
2	Recorrí las tres capas del ecosistema de pagos: adquirencia, cross-border e infraestructura de red	Credibanco · EBANX · Monnet dato
3	Conozco el mercado colombiano hace 30 años , desde antes de que existiera el eCommerce local	1996–2026 dato
4	Habilité métodos de pago locales para merchants globales de primer nivel	Amazon, Hotmart dato
5	Abrí mercados sin estructura propia, vía partner local	9 mercados; Perú vía Niubiz dato
6	Negocio con el C-Level de entidades financieras, que es donde se traba toda expansión	Declarado dato
7	Alineo Compliance, Producto, Tecnología y Comercial — el punto exacto donde fracasan las expansiones	Tu diferenciador declarado dato
8	Reduje el tiempo de lanzamiento de nuevos partners	sube de nivel con la cifra
9	Trabajé la optimización de approval rates, la métrica que más margen mueve en un PSP	sube de nivel con la cifra
10	Me mantengo actualizado: formación en IA generativa en curso, a los 30 años de carrera	Curso 2026 dato

Si solo pudieras decir tres cosas

1 - La red

Traigo una red de 38 contrapartes institucionales en 9 países que le ahorra a la empresa entre seis y dieciocho meses de apertura de mercado.

2 - Las tres capas

Soy de los pocos que operó las tres capas del ecosistema de pagos: el comercio, el merchant global y la infraestructura de red.

3 - La ejecución

Mi trabajo no es cerrar acuerdos, es hacer que funcionen: alinear Compliance, Operaciones, Producto y Comercial hasta que el método esté vivo en producción.

Tu Estrategia de Búsqueda

Prio.	Canal	Objetivo	Cadencia	Métrica
1	Red existente	Convertir 38 contrapartes y 4 empleadores en referidos	8 por semana	Conversaciones sostenidas y referidos generados
2	Contacto directo a empresa	Llegar antes de que la vacante se publique	6 por semana	Tasa de respuesta (meta realista: 20-30%)
3	Headhunters / executive search	Entrar al pipeline de búsquedas confidenciales	2 por semana	Firmas con tu perfil activo
4	Marca personal en LinkedIn	Que te encuentren por tus palabras clave	1 post por semana	Vistas de perfil y búsquedas de reclutador
5	Postulación directa	Cobertura de base	5 por semana	Postulaciones con seguimiento

Por qué en este orden

En tu perfil, el canal 1 vale más que el 5. Un ejecutivo senior de partnerships con 38 contrapartes nominadas **no consigue trabajo postulando**: lo consigue porque alguien que lo vio negociar lo recomienda. La postulación directa es tu canal de menor conversión, y por eso es el último — no el primero, que es donde la mayoría empieza.

Tu rutina semanal

Lunes

5 vacantes prioritarias identificadas y aplicadas; revisión de las 55 páginas de empleo.

Martes

4 conversaciones con tu red existente.

Miércoles

3 contactos en frío a empresas core y 1 headhunter.

Jueves

1 publicación en LinkedIn y 4 conversaciones más de red.

Viernes

Seguimiento de todos los procesos abiertos y actualización de tu tablero.

Plan de 30 días

Semana 1 - Reparar la base

Definir los siete datos que hoy faltan en tu CV. Agregar pregrado e idiomas. Recuperar las 4 cifras. Reescribir el titular de LinkedIn.

Semana 2 - Activar la red

Los 12 movimientos de los bloques 1 y 2 del Mapa de networking. Primera publicación en LinkedIn.

Semana 3 - Salir al mercado

Los 8 movimientos restantes. Primeras 10 postulaciones. Contacto con 2 firmas de búsqueda.

Semana 4 - Sostener y medir

Rutina completa en marcha. Revisar qué canal generó respuestas reales y mover tu tiempo hacia ahí.

Las 5 cosas que tienes que hacer primero

1 - Pregrado e inglés en el CV, hoy

Es el arreglo de mayor impacto y menor esfuerzo de todo este plan: dos campos que pueden estar descartándote antes de que alguien lea tu experiencia.

2 - Recuperar las 4 cifras

Approval rate, time-to-market, costos y escala de la red.

3 - Cambiar tu titular de LinkedIn

Por la opción 1 de la sección LinkedIn.

4 - Hablar con 3 personas de tu red esta semana

Sin pedir trabajo.

5 - Escribir tu motivo de salida de Monnet

En tres frases, y ensayarlo.

Tu Mapa de Empleabilidad

La síntesis. No introduce ningún hecho nuevo — organiza lo que las otras secciones encontraron, y se lee en menos de cinco minutos.

¿Quién eres, profesionalmente?

El ejecutivo que convierte relaciones institucionales en infraestructura de pagos operando. Treinta años en el ecosistema de pagos latinoamericano, con recorrido completo por sus tres capas: adquirencia local, cross-border para merchants globales e infraestructura de red regional.

¿Cuál es tu principal valor de mercado?

Una red viva de 38 contrapartes institucionales en 9 países, y el método probado para construir la número 39. Eso le ahorra a una empresa entre seis y dieciocho meses de apertura de mercado — tiempo que no se compra con presupuesto.

Tus 3 mejores caminos

1 - Head of Payment Partnerships / Network, LATAM

Donde la evidencia es más densa.

2 - Head of Market Expansion, fintech LATAM

El mismo músculo, en envase de crecimiento.

3 - Channel / Ecosystem en un vendor de tecnología

El camino menos obvio y el menos competido: ahí tu red no es antecedente, es el producto.

Tus 5 áreas de desarrollo

Documentación de resultados con cifras · nivel de inglés declarado · evidencia de liderazgo de personas · pregrado visible · exposición a Brasil y al portugués.

Cuatro de las cinco son de documentación, no de capacidad.

La cadena completa

ADN	Constructor de redes de pago institucionales
POSICIONAMIENTO	Payment Network & Partnerships Executive — LATAM
CARGOS	30 cargos: 15 core · 10 adyacentes · 5 stretch
INDUSTRIAS	Infra de pagos · PSP · cross-border · fintech B2B
GEOGRAFÍAS	Colombia como base; Ecuador, Perú, México, Centroamérica y República Dominicana con evidencia propia
EMPRESAS	100 verificadas: 38 core · 37 adyacentes · 25 exploratorias — empezando por las 12 donde ya eres contraparte conocida
VENTAJAS	Red de 38 contrapartes · tres capas del ecosistema · 30 años de Colombia
BRECHAS	Cifras · inglés · pregrado · evidencia de equipo
ESTRATEGIA	La red primero, la postulación al final

Qué Hacer Mañana

Un plan de cuarenta páginas que nadie abre es un plan que falló. Esta sección existe para impedir exactamente eso.

Hoy — menos de 30 minutos

Agrega a tu CV tu **título de pregrado** y tu **nivel de inglés**. Dos líneas.

Son campos obligatorios en la mayoría de los formularios y filtros automáticos. Dejas de ser descartado por un campo vacío antes de que alguien lea tus 30 años. Esfuerzo: 15 minutos.

Mañana — 3 acciones

1 - Cambiar tu titular de LinkedIn

10 minutos. Te vuelve buscable por los términos en inglés que hoy no tienes.

2 - Escribir tu respuesta a «¿por qué saliste de Monnet?»

20 minutos. Te la van a preguntar en todas las entrevistas.

3 - Escribir a dos excolegas de EBANX o Credibanco

15 minutos. Pide 20 minutos de conversación: es tu canal de mayor conversión.

Esta semana — 5 prioridades

1. Recuperar las 4 cifras del Banco de logros — busca en correos, presentaciones y reportes antiguos.
2. Completar los 8 movimientos del bloque 1 de networking.
3. Reescribir EBANX con Amazon y Hotmart en la primera línea.
4. Comprimir Credibanco de 8 bullets a 4 líneas de impacto.
5. Aplicar en las páginas de empleo de las 12 empresas donde ya eres contraparte conocida.

Este mes — 5 objetivos

1. Tener las tres versiones de CV listas y en uso.
2. Sostener 20 conversaciones reales con tu red.
3. Publicar 4 piezas en LinkedIn sobre pagos en LATAM — eres de las pocas personas que puede hablar con autoridad de nueve mercados a la vez.
4. Tener 3 procesos de selección activos.
5. Definir tu decisión sobre movilidad e inglés: de esas dos respuestas depende si tu mercado son 100 empresas o 60.

TU PRIMER MOVIMIENTO

Abre tu CV ahora y agrega dos líneas: tu título de pregrado y tu nivel de inglés.

Quince minutos. Es lo único de esta lista que puede estar costándote entrevistas hoy, sin que lo sepas.