CV EJECUTIVO + PORTAFOLIO DE EXPERIENCIA

Alfonso Quijano

Fundador y director de
Grupo Altoplano y Moorty

Estrategia que se convierte en operación.

Ayudo a conectar ventas, procesos y tecnología para que tu empresa trabaje con más claridad y control.



PROCESOS / ERP + CRM / IA

Mérida, Yucatán • México

Conocer mi experiencia +

EDICIÓN 2026

PERFIL PROFESIONAL

Alfonso Quijano

Alfonso Gonzalo Quijano Segovia

Consultor empresarial e implementador ERP / CRM.
Fundador y director de Grupo Altoplano y Moorty.



RESUMEN

Conecto la estrategia comercial con la operación del negocio. Mi trabajo integra diagnóstico, documentación de procesos, captación de prospectos y coordinación de soluciones tecnológicas para que el equipo pueda ejecutar, dar seguimiento y medir su trabajo.

EXPERIENCIA AL FRENTE DE MIS EMPRESAS

GRUPO ALTOPLANO

Fundador y director | Consultoría y procesos

- Diagnóstico y documentación de procesos comerciales y operativos.
- Diseño de estrategias digitales, embudos y seguimiento de prospectos.
- Coordinación de proyectos con clientes y equipos de implementación.

MOORTY

Fundador y director | Tecnología empresarial

- Definición y coordinación de soluciones ERP, CRM y sitios web.
- Integración de marketing, atención al cliente y automatización.
- Capacitación y acompañamiento para la adopción de los sistemas.

FORMACIÓN

Licenciatura en Mercadotecnia.
Experiencia aplicada en consultoría, ventas y tecnología.

COMPETENCIAS

Procesos • CRM • estrategia comercial
Marketing digital • capacitación
Dirección de implementación tecnológica

Contacto: contacto@altoplano.mx | +52 999 330 1990 | altoplano.mx

LO QUE PUEDO APORTAR

Más claridad.
Más capacidad de ejecutar.

Una buena estrategia se vuelve valiosa cuando el equipo puede usarla todos los días.

01 Ventas con seguimiento

Cuando los prospectos viven en chats y hojas sueltas, diseño un proceso comercial con etapas, responsables y próximas acciones.

Entregables: embudo, CRM, tareas y visibilidad del seguimiento.

02 Operación con responsables

Cuando el negocio depende de la memoria de unas cuantas personas, documento cómo se hace el trabajo y quién responde por cada paso.

Entregables: mapa de procesos, flujos, roles y criterios de control.

03 Tecnología conectada

Cuando las herramientas están separadas, coordino una solución que vincule la información comercial y operativa.

Entregables: configuración de sistemas e integraciones según alcance.

04 Equipos que pueden usarlo

Cuando el software ya existe pero cuesta adoptarlo, traduzco el proceso en capacitación y acompañamiento práctico.

Entregables: sesiones, materiales y una guía para trabajar en el sistema.

ALTOPLANO + MOORTY

Un solo criterio.
De la idea a la ejecución.

Dirijo la conexión entre lo que el negocio necesita y las herramientas que lo hacen posible.

ALTOPLANO

Estrategia y procesos

Diagnóstico, organización del trabajo, estrategia comercial y capacitación.

Moorty

Implementación tecnológica

Software empresarial, sitios web, integraciones y soluciones en la nube.

MI FORMA DE TRABAJAR

1	Entender	Identificar el proceso y el problema prioritario.
2	Diseñar	Definir flujo, responsables y resultado esperado.
3	Implementar	Configurar y conectar la solución acordada.
4	Capacitar	Acompañar al equipo en el uso diario.
5	Medir	Revisar indicadores y ajustar el proceso.

TECNOLOGÍAS DEL ECOSISTEMA

ERPNext / Frappe • CRM • Mautic • Chatwoot
n8n • automatización con IA • Oracle Cloud

La selección de herramientas depende del proceso, la operación y el alcance acordado. Fuentes: E1, S1 y sitios oficiales.

CASO DOCUMENTADO / INMOBILIARIO

Punto A Master Broker

Marca, presencia digital y proceso comercial en un mismo proyecto.



Evidencia visual publicada por Altoplano. Caso publicado el 4 de enero de 2025. [S2]

TRABAJO REALIZADO

Desarrollo de identidad y sitio web conectado con ERPNext. Integración de Mautic y Chatwoot para el seguimiento comercial y la atención por WhatsApp, con IA dentro del ecosistema descrito en el caso.

CAPACIDAD QUE DEMUESTRA

Coordinar marca, captación, seguimiento y tecnología alrededor de un proceso de ventas.

Leer el caso completo +

CASOS DOCUMENTADOS / INMOBILIARIO

Presentar bien.
Dar seguimiento mejor.

Sitios web y sistemas pensados para el proceso de venta de desarrollos.



Solamar Yucatán

Sitio web adaptable a móviles, CRM, ERP y Chatwoot. El caso publicado también describe SEO, campañas y páginas para captar prospectos.

GRUPO VALORA

PROYECTO PUBLICADO

Presentación de desarrollos y una ruta clara de contacto.

SITIO WEB INMOBILIARIO

Grupo Valora

Desarrollo de sitio web para presentar proyectos, ordenar la navegación y guiar al visitante a una llamada a la acción clara.

CAPACIDAD QUE DEMUESTRAN

Conectar la presentación del producto con el recorrido del prospecto y la organización comercial.

Publicaciones: Solamar, 12/01/2025 [S3]; Grupo Valora, 21/03/2025 [S4].

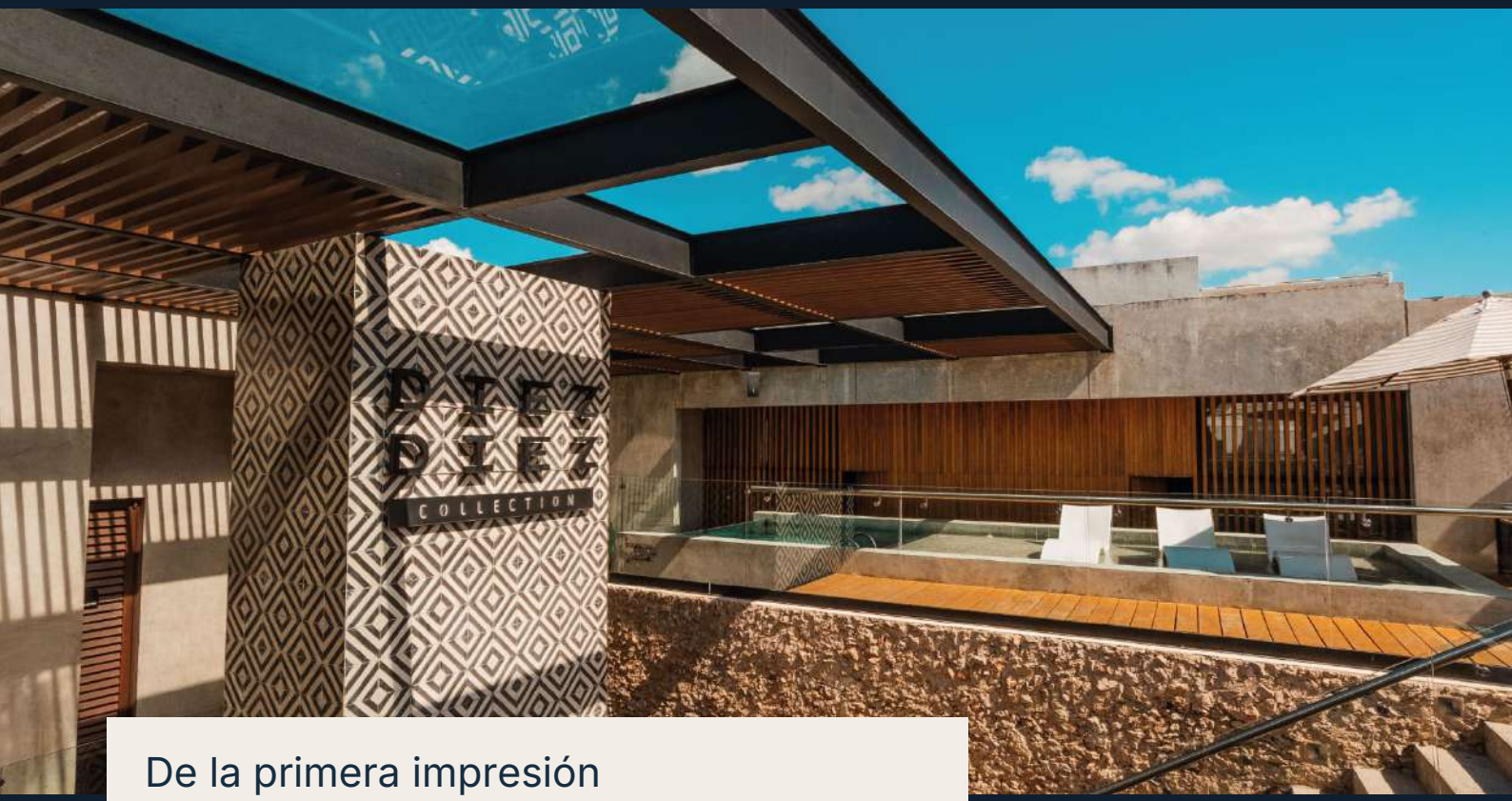
Caso Solamar +

Caso Grupo Valora +

CASO DOCUMENTADO / HOTELERÍA

DiezDiez Collection

Una experiencia digital coherente con una marca de hospitalidad boutique.



De la primera impresión al proceso de reserva.

ALCANCE DEL PROYECTO

Rediseño del ecosistema de venta y reservas: revisión de la experiencia de navegación, arquitectura de información, enfoque móvil y motor de reservas integrado.

CAPACIDAD QUE DEMUESTRA

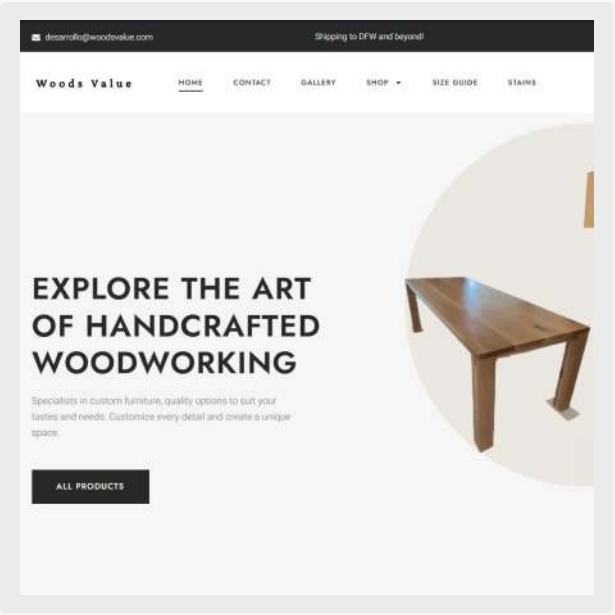
Diseñar una experiencia de venta que conserve la identidad del negocio y facilite la acción del cliente.

Imagen y proyecto publicados por Altoplano el 14/03/2026. [S5]

CASOS DOCUMENTADOS / COMERCIO Y TURISMO

Distintos negocios. Soluciones concretas.

La tecnología cambia con el giro; el criterio de negocio se mantiene.



WOODS VALUE / TEXAS, EE.UU.

Tradición familiar en el entorno digital.

Sitio web con comercio electrónico y aplicación móvil sincronizada. El caso describe gestión de pedidos e inventario, SEO, capacitación y soporte.

Entrega reportada: 45 días.

MAGIC BALLOONS / MÉXICO

Reservas, seguimiento y operación conectados.

Implementación de CRM, optimización de páginas web y respaldo de datos en Oracle Cloud, según el caso publicado.



Publicaciones: Woods Value, 05/01/2025 [S6]; Magic Balloons, 26/09/2024 [S7].

Caso Woods Value +

Caso Magic Balloons +

EVIDENCIA HISTÓRICA / COMERCIO

Compañía Fernández

Contenido, sitio web, cotización y campañas para una operación multimarcas.

152+
campañas reportadas

40+
marcas de construcción

5
estados de cobertura

Cifras reportadas en el portafolio aportado. No representan una medición actual. [E1, pp. 11-12]





CAPACIDAD QUE DEMUESTRA

Sostener una comunicación comercial con múltiples productos, campañas y zonas de atención.

EVIDENCIA HISTÓRICA / AUDIENCIA

Un crecimiento que puede verse.

Aciex: comparación de los valores visibles en la captura de Facebook.

+1,576

me gusta adicionales

+55.2%

variación entre 2,853 y 4,429



Captura histórica incluida en el portafolio original, p. 13. El valor inicial está fechado el 26/03/2020. [E1]

LECTURA DEL RESULTADO

4,429 - 2,853 = 1,576. La variación relativa es 55.2%.
La evidencia registra crecimiento de audiencia; no mide ventas ni rentabilidad.

CASO DOCUMENTADO / SERVICIOS

AFG Servicios

Una propuesta jurídica respaldada por un proceso comercial digital.



PROYECTO

Confianza desde el primer contacto.

Funnel de ventas, CRM y sitio web para servicios jurídicos inmobiliarios.

Comunicación por correo y WhatsApp, con chatbots dentro de la estrategia publicada.

TRABAJO QUE EL CLIENTE PUEDE USAR

Una presencia que explica su servicio y un proceso que ayuda a gestionar al prospecto desde el interés hasta la contratación.

Estrategia, contenido y seguimiento alrededor de una oferta de alto valor.

Caso publicado el 23/09/2024. Imagen del proyecto y alcance descrito en Altoplano. [S8]

PORTAFOLIO SELECCIONADO

Experiencia que cruza sectores.

Trabajo publicado y piezas históricas que muestran amplitud de ejecución.







Piezas publicadas: identidad de Albanna y contenido de La Gloria de Kuxtal. [S1]

INMOBILIARIO

Punto A • Grupo Valora • Solamar
Grand Nuuktal • Rancho San Antonio
INMOVE: diagnóstico para ERP

TURISMO Y HOSPITALIDAD

DiezDiez Collection • Magic Balloons
Teotihuacán sin Fronteras
Waternauts • Hotel Linos

COMERCIO Y SERVICIOS

Compañía Fernández • Woods Value
Paper Love • AFG • Aserfi
Retimediq • LOOT Studio

EDUCACIÓN Y CONTENIDO

Escuela Wisconsin • Aciex
Contenido audiovisual y campañas
Piezas para comunicación automotriz

Selección basada en S1 y E1. El alcance de INMOVE se documenta como diagnóstico, no como implementación concluida. [S9]

Explorar el portafolio público +

FORMAS DE COLABORACIÓN

Empezar con un problema. Terminar con algo útil.

Elegimos una prioridad y definimos una intervención que tu equipo pueda aprovechar.

DIAGNÓSTICO Y CONSULTORÍA

Entender dónde se pierde claridad.

Revisión del proceso, identificación de fricciones y un plan de prioridades con responsables.

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN

Convertir la estrategia en herramientas.

Documentación, configuración de CRM / ERP, sitios web e integraciones dentro del alcance acordado.

CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO

Ayudar al equipo a llevarlo a la práctica.

Sesiones aplicadas al flujo real de trabajo, materiales de uso y seguimiento de adopción.

ANTES DE COMENZAR

Acordamos objetivo, alcance, responsables, entregables y criterios de aceptación. Así puedes evaluar qué se hará y cómo se comprobará.

RESPALDO DOCUMENTAL

Puedes revisar el trabajo original.

Cada caso incluye una ruta de consulta. Las fechas siguientes son de publicación.

E1	**Portafolio empresarial Altoplano + Moorty** Documento aportado. Capturas y cifras históricas, pp. 11-17 del archivo.	Abrir
S1	**Clientes y proyectos de Altoplano** Índice público, imágenes y contenidos del portafolio.	Abrir
S2	**Punto A Master Broker** 04/01/2025 • Marca, sitio y ecosistema comercial.	Abrir
S3	**Solamar Yucatán** 12/01/2025 • Web, CRM, ERP y atención.	Abrir
S4	**Grupo Valora** 21/03/2025 • Desarrollo de sitio web inmobiliario.	Abrir
S5	**DiezDiez Collection** 14/03/2026 • Interfaz de venta y motor de reservas.	Abrir
S6	**Woods Value** 05/01/2025 • Comercio electrónico y app; Texas, EE.UU.	Abrir
S7	**Magic Balloons** 26/09/2024 • CRM, páginas web y respaldo cloud.	Abrir
S8	**AFG Servicios** 23/09/2024 • Funnel, CRM y comunicación digital.	Abrir
S9	**INMOVE: anteproyecto ERP** 22/01/2024 • Diagnóstico destinado a la implementación.	Abrir

Consulta: 10 de octubre de 2026. Los casos documentan el trabajo de Grupo Altoplano y Moorty; el CV presenta la dirección y experiencia de su fundador. Las capturas conservan su calidad de origen.

Marca: isotipo de Altoplano y logotipo de Moorty obtenidos de sus sitios oficiales. Las marcas de terceros identifican las piezas y proyectos mostrados.

CONSTRUYAMOS EL SIGUIENTE PASO

Tu empresa puede trabajar con más claridad.

Hablemos del proceso que hoy te está frenando y de lo que necesitas conseguir.

Alfonso Quijano

Fundador y director
Grupo Altoplano + Moorty

Agenda una conversación +

contacto@altoplano.mx

Teléfono corporativo: +52 999 330 1990

Mérida, Yucatán • México

ABRIR WHATSAPP

altoplano.mx moorty.mx Ver proyectos