

Los 5 pilares del posicionamiento ejecutivo técnico

Cómo los perfiles senior dejan de sonar operativos y empiezan a ser percibidos como líderes estratégicos.



Define tu narrativa ejecutiva

La experiencia por sí sola no comunica seniority.

Los perfiles técnicos senior deben proyectar dirección, ownership y toma de decisiones estratégicas.

No se trata de listar funciones.

Se trata de comunicar liderazgo empresarial.



Habla en alcance, no en tareas

El mercado senior interpreta magnitud.

- ✓ Equipos liderados.
- ✓ Programas gestionados.
- ✓ Clientes estratégicos.
- ✓ Operaciones complejas.
- ✓ Presupuesto, sites o regiones bajo responsabilidad.

El scope comunica nivel.



Convierte ejecución en impacto medible

Un perfil senior no describe actividad.

Demuestra resultados:

- ✓ eficiencia operativa
- ✓ ahorro generado
- ✓ mejora en KPIs
- ✓ continuidad operativa
- ✓ revenue protegido o creado
- ✓ reducción de riesgo

Impacto > responsabilidades.



Proyecta criterio ejecutivo

El seniority técnico no es solo conocimiento funcional. También implica juicio.

- ✓ Decisiones complejas.
- ✓ Gestión de stakeholders.
- ✓ Priorización bajo presión.
- ✓ Resolución de escalaciones.
- ✓ Alineación cross-functional.

Eso diferencia ejecución de liderazgo.



Posiciónate para el mercado correcto

No todos los perfiles senior compiten en el mismo nivel.

Tu narrativa debe alinearse con el tipo de oportunidad que buscas:

- ✓ Director
- ✓ Senior Manager
- ✓ Head of Operations
- ✓ Program Leadership
- ✓ Plant Leadership
- ✓ Global Supply Chain

El posicionamiento correcto cambia la percepción del mercado.



Tu experiencia
puede ser **senior.**

Tu narrativa
quizá aún **no.**

COETO
CONSULTING GROUP

