

GRIS AMALIA CHÁVEZ OJEDA

DIGITAL FINTECH & PRODUCT LEADER

Remittances | Digital Banking | Product & Growth | B2B2C | Agent Networks

55 3660 3230 | Gris_chavez@outlook.com | English: Professional Working Proficiency

RESUMEN EJECUTIVO

Líder de Digital Fintech y Producto con más de 10 años de experiencia en servicios financieros, remesas, banca digital, pagos y redes de agentes en Latinoamérica. Trayectoria liderando el ciclo de vida end-to-end de productos digitales: estrategia, customer journey, roadmap, requerimientos, lanzamiento, adquisición, adopción, analítica, experimentación, conversión y optimización. Experiencia formal con P&L, gestión de rentabilidad y presupuestos multimillonarios, así como productos de remesas con volúmenes transaccionales multimillonarios y ecosistemas de clientes de escala masiva en LatAm y otros mercados.

Especializada en conectar canales físicos y digitales, transformando redes de agentes en habilitadores de adopción digital sin perder la fortaleza del canal presencial. Experiencia ejecutiva orquestando Producto, Tecnología, Marketing, Finanzas, Riesgo, Compliance, Operaciones y proveedores para generar crecimiento, recurrencia y escalabilidad.

ÁREAS DE LIDERAZGO

Remittance Strategy & Payments	Digital Product Strategy & Roadmap	Growth, Acquisition & Adoption	P&L, Budget & Profitability
Product Analytics & Funnels	A/B Testing & Experimentation	B2B2C & Agent Network Strategy	Risk, Compliance & Cross-functional Leadership

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Responsable de Canal Agentes Bancarios - LAM

Grupo Salinas | 02/2025 - Actual | Guatemala y Honduras

- Responsabilidad integral sobre estrategia, P&L, roadmap, evolución tecnológica, implementación, crecimiento y rentabilidad del Canal de Agentes Bancarios en Guatemala y Honduras.
- Lideré en Honduras la creación y puesta en producción de Pago de Abonos, Cash In y Cash Out, ampliando las capacidades transaccionales de la red.
- Expandí la red activa en Honduras de aproximadamente 250 a 800 agentes y alcancé un promedio de 800 transacciones semanales a través de la red activa.
- Reduje el tiempo de enrolamiento de agentes de aproximadamente 3 meses a 1 semana mediante transformación tecnológica del proceso.
- En Guatemala lideré la transformación tecnológica de Remesas, Pago de Abonos y Pago de Servicios, además del lanzamiento de Cash In y Cash Out.
- Orquesté la integración de Cash In y Cash Out con la app digital del banco, conectando el canal físico con el ecosistema digital y habilitando bancarización, adopción y recurrencia.
- Expandí la red activa de Guatemala de aproximadamente 325 a 1,700 agentes, fortaleciendo cobertura y capacidad de atención.
- Definé la estrategia para convertir al agente en habilitador de adopción digital, midiendo funnel, activación, conversión y recurrencia del cliente final.
- Dirigí el ciclo de vida end-to-end de productos digitales y la toma de decisiones mediante analítica de producto, A/B testing, experimentación, pilotos y despliegues progresivos.
- Trabajé directamente con Marketing/Growth en adquisición digital, posicionamiento y estrategias de adopción, coordinando además Tecnología, Finanzas, Riesgo, Compliance, Operaciones y proveedores.

Gerente de Portafolio de Proyectos - LAM

Grupo Salinas | 07/2023 - 02/2025

Responsable de un portafolio multidisciplinario de iniciativas estratégicas de Banca Digital, Agentes Bancarios, E-commerce y Red de Suministros.

Dirigí definición, priorización y ejecución de iniciativas alineadas con objetivos corporativos, impacto de negocio, viabilidad y escalabilidad.

Administré presupuestos multimillonarios y asignación de capital y recursos, con foco en retorno, eficiencia, riesgo y prioridades de inversión.

Establecí modelos de gobierno y metodologías PMO, Project Management, Agile e híbridas, y orquesté equipos multidisciplinarios y alta dirección para acelerar decisiones y ejecución.

Gerente de Agentes Bancarios - LAM

Grupo Salinas | 2020 - 07/2023

Lideré iniciativas de evolución de la red de agentes y su integración con productos financieros y capacidades digitales en Latinoamérica.

Participé directamente en productos de remesas, incluyendo incorporación de pago de remesas, enrolamiento de red, portales de agentes, pago de servicios, pago de abonos e incentivos para agentes.

Contribuí a la transformación tecnológica de Guatemala y Honduras y al desarrollo de ecosistemas B2B2C para ampliar cobertura, adopción y bancarización.

Traectoria previa - Banco Azteca / Grupo Salinas

México y Latinoamérica

Gerente de Producto - Negocios de Comisión

Gerente de Implementación

Jefe de Producto - PLD y Normatividad

Jefe Administrativo

EXPERIENCIA RELEVANTE EN REMESAS Y DIGITAL

Banca Digital Guatemala: liderazgo de módulos de pago de remesas, envío de remesas y pago de servicios.

Integración de nuevos remesadores para pago de remesas y ampliación de capacidades del ecosistema financiero.

Experiencia con productos de remesas de volúmenes transaccionales multimillonarios y alcance de clientes de escala masiva en Latinoamérica y otros mercados.

Full end-to-end lifecycle ownership sobre productos digitales: roadmap, UX/customer journey, requerimientos, KPIs, launch, adoption, funnel analytics, A/B testing, conversion y growth.

Experiencia formal con P&L y decisiones de rentabilidad, inversión y priorización de producto/canal.

LOGROS DE TRANSFORMACIÓN Y ESCALA

325 -> 1,700

Agentes activos en Guatemala

250 -> 800

Agentes activos en Honduras

3 meses -> 1 semana

Reducción del enrolamiento

Multi-million

Volumen transaccional en remesas

FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES

Administración de Empresas - Universidad Simón Bolívar

Diplomado en Gestión Profesional de Proyectos - TEC | Curso Ruta Agilidad | Marketing en Redes Sociales - Coursera / Facebook

IDIOMAS

Español: Nativo | **Inglés:** Professional Working Proficiency