



Aldo Adolfo Mizrahi Aksiyote

Consultor Estratégico, Coach y Experto en Crecimiento y Estructura Empresarial

Perfil Profesional

Ejecutivo con más de 30 años de experiencia en dirección de empresas nacionales e internacionales, desarrollo de estrategias comerciales y transformación de negocios, con 13 años de experiencia liderando recursos humanos desde nuestra división RHParti, me especializo en ayudar a empresas a contratar y armar equipos de alto nivel y alto desempeño. Desarrollo estrategias integrales para transformar organizaciones y potenciar su crecimiento. Fundador de Mizrahi y Asociados (Mr. Tips), consultoría especializada en crecimiento empresarial, optimización comercial y alineación organizacional. Autor del libro *Sube y Baja: Una Historia de Emprendimientos*.

Desde 2011, he apoyado a más de 200 empresarios y empresas a transformar sus modelos de negocio, mejorar su rentabilidad y alcanzar sus objetivos estratégicos. Además, cuento con 13 años de experiencia liderando la división de recursos humanos a través de <https://rhparaticonsultores.com.mx/>, donde hemos ayudado a empresas a optimizar la gestión del talento, implementar estrategias efectivas de contratación y retención, y fortalecer sus estructuras organizacionales. Mi enfoque se centra en ayudar a empresas a:

- Acelerar su crecimiento con estrategias comerciales probadas.
- Estructurar y profesionalizar su organización para garantizar escalabilidad.
- Implementar modelos de negocio sostenibles y rentables.

Soy especialista en diagnosticar problemas comerciales, generar nuevas estrategias y en la alineación estratégica de equipos para transformarlos en equipos de alto desempeño. Identifico oportunidades de mejora y diseño soluciones prácticas que generan impacto inmediato en ventas, rentabilidad y eficiencia operativa.

Ser líder no significa tener todas las respuestas ni ser invencible. La incertidumbre y la carga emocional pueden ser más grandes de lo que se muestra. Se espera que el líder sea fuerte, pero ¿quién lo sostiene cuando las cosas se ponen difíciles?

Pocas veces nos detenemos a pensar en cuánto apoyo necesita esa persona que siempre está para todos. Pedir ayuda no es un signo de debilidad, sino de inteligencia y humanidad. La clave del liderazgo no está en cargar todo el peso solo, sino en rodearse de personas que escuchen sin juicios y ayuden a encontrar claridad.

Si estás enfrentando desafíos en la dirección de tu empresa, quiero que sepas que no estás solo(a). Estoy aquí para apoyarte, ayudarte a ver con mayor claridad y encontrar soluciones en medio de la presión. Hagamos que nuestra conversación sea un espacio donde puedas descargar un poco de esa carga y encontrar el camino más efectivo para avanzar.

Principales Logros y Experiencia

Mizrahi y Asociados S.A. de C.V. (Mr. Tips) | Fundador y Director General (2011 - Actualidad)

- Diseñé estrategias comerciales que ayudaron a empresas a incrementar ventas hasta en un 50%.
- Lideré procesos de transformación digital y operativa en sectores como tecnología, salud y retail.
- Impulsé la expansión de negocios a nuevos mercados, logrando posicionamiento competitivo.

Emida Inc. | VP & Director General para México y LATAM (2014 - 2023)

- Implementé estrategias que redujeron costos en un 43% y diversificaron ingresos con clientes nuevos.
- Dirigí la expansión de la empresa en 36 países, desarrollando modelos de negocio innovadores.

Uniaqua Tech S.A.P.I. de C.V. | Socio Fundador y Director General (2014 - Actualidad)

- Lideré la validación y certificación de una patente mexicana para eliminación de contaminantes en agua y aire.
- Implementé estrategias comerciales para la expansión internacional de la tecnología.

Store-a-Cell e INDEBIOC | Director General (2011 - 2014)

- Creación y lanzamiento de la primera empresa en México con permiso de COFEPRIS para la criopreservación de células madre dentales.
- Establecimiento de alianzas estratégicas con el Instituto de Investigaciones Biomédicas de la UNAM.

Habilidades Clave

- **Desarrollo de Negocios:** Expansión de mercados y generación de nuevas oportunidades.
- **Estrategia Comercial:** Diseño e implementación de planes comerciales efectivos.
- **Optimización de Procesos:** Alineación de operaciones para incrementar rentabilidad.
- **Liderazgo y Coaching:** Formación de equipos de alto desempeño y desarrollo de talento.

- **Negociación y Alianzas:** Construcción de relaciones estratégicas para el crecimiento empresarial.

Educación y Certificaciones

- **Universidad Anáhuac** | Licenciatura en Informática (1984-1988)
- **Tecnológico de Monterrey** | Certificación en Coaching para Dirección de Ventas (2012-2013)
- **Escuela Superior de Liderazgo y Management** | Seminario Ser Líder (2024-2025)

Idiomas: Español (100%), Inglés (90%), Francés (50%)