

Hans-Dieter von Reitzenstein

Experiencia, visión y determinación emprendedora – desde el primer momento.

DIRECTOR TÉCNICO · GIOBOTICS · KIEL · 2026



Infancia y orígenes: La pregunta que lo inició todo

Caracas, 1972

Hans-Dieter von Reitzenstein nació en Venezuela y creció en un entorno culturalmente diverso y de formación internacional – una base para su posterior apertura hacia las personas, las culturas y las formas de pensar.

«¿Cómo funciona esto en realidad?»

Desde niño, desmontaba coches de juguete, aparatos electrónicos y objetos mecánicos – no porque estuvieran rotos, sino porque le fascinaba lo que había dentro. Engranajes, motores, cables, interruptores. Y, por supuesto, volver a montarlo todo y lograr que funcionara.

Esta curiosidad fue creciendo con los años hasta convertirse en un profundo interés por la tecnología, la electrónica y la aviación. Tras finalizar sus estudios en 1990, realizó una formación profesional en **electrónica de aviación** y posteriormente estudió **ingeniería con especialización en electrónica** en Venezuela.

Comprender la tecnología. Analizar los problemas. Desarrollar soluciones. Asumir la responsabilidad.

Un nuevo comienzo en Alemania: El Servicio Militar y Experiencia Técnica



Llegada en 1992

Hans-Dieter llegó a Alemania – un país marcado por la industria, la ingeniería mecánica y la precisión técnica. Unirse a la **Bundeswehr** significó independencia, responsabilidad y la continuación de su pasión por la tecnología.



Cualificación Técnica

Se sumergió en la **radioelectrónica, los sistemas mecánicos y la tecnología de materiales**. La tecnología debía funcionar de manera fiable en condiciones reales – el mantenimiento, los materiales, la organización y la logística estaban directamente entrelazados.



Puente entre Tecnología y Personas

Como mediador lingüístico en ejercicios multinacionales – en alemán, español e inglés – reconoció pronto: el conocimiento técnico por sí solo no es suficiente. Quienes triunfan en organizaciones complejas también deben **comunicar, coordinar y mantener una visión de conjunto**.



MTU Friedrichshafen: De técnico a especialista en soluciones

1995–1999: Formación como Mecánico Industrial

En **MTU Friedrichshafen** – hoy parte del Grupo Rolls-Royce – Hans-Dieter completó un aprendizaje especializado en **ingeniería de precisión**. Profundizó sus conocimientos en ingeniería mecánica, hidráulica, electrónica, tecnología de corte e integración de sistemas.

Los motores industriales de alto rendimiento exigían la máxima precisión: un fallo en un solo componente podía afectar a todo el sistema. La localización sistemática de fallos y una comprensión profunda de las causas raíz se convirtieron en un principio rector.

La Realización Clave

Junto al trabajo técnico, creció su interés por la pregunta: *¿Qué beneficio concreto ofrece una solución al cliente?* Gracias a sus capacidades multilingües, se convirtió en el puente entre la ingeniería y el cliente.

Aplicar la tecnología con éxito no significa solo entender un producto. También hay que entender a la persona que lo necesita.

Internacionalización: Yates de lujo, España y empresa propia

Yates y Astilleros

Gestión de exigentes proyectos de propulsión para yates de lujo en España – actuando como interfaz entre fabricante, astillero, técnicos y clientes. Tramitación de garantías y reclamaciones para sistemas de alto valor.

1

Empresa Propia

A mediados de la década de 2000: fundación de su propia empresa en España, especializada en el comercio internacional de componentes técnicos, soluciones de maquinaria y repuestos – con relaciones comerciales que se extienden a **Latinoamérica**.

3

2

Delegación en España

Establecimiento de una organización de servicio para el mercado español en colaboración con una empresa asociada de MTU Friedrichshafen. Desarrollo de relaciones comerciales, organización de procesos y mediación cultural – en alemán, español e inglés.

- ☐ Identifica oportunidades donde otros inicialmente ven obstáculos. Para él, crecer significa reconocer el potencial, desarrollar estructuras y crear nuevas posibilidades.



Panamá, regreso y Profesionalización en Ventas B2B

Panamá: American Global Business Corp.

La crisis financiera de 2008 en adelante transformó fundamentalmente el mercado español. Hans-Dieter dirigió su atención hacia América Latina y trabajó durante varios años como **freelancer** en Panamá. El portafolio abarcaba maquinaria, compresores, tecnología solar y proyectos de construcción.

Los clientes no recibían productos individuales, sino **soluciones completas listas para usar** – asesoradas técnicamente, gestionadas y coordinadas.

Regreso 2016: HYDRO Systems KG

Con una amplia experiencia, Hans-Dieter regresó a Alemania. En **HYDRO Systems KG** – especialista en Equipos de Apoyo en Tierra y Herramientas de Mantenimiento para la aviación – combinó el Soporte Técnico con las ventas.

Las conversaciones de servicio se convirtieron en conversaciones de asesoramiento. Los problemas técnicos generaban oportunidades para repuestos, modernizaciones y nuevas soluciones. **El Soporte Técnico y las ventas eran, a su juicio, inseparables.**

Liderazgo y expansión internacional: NOCK Maschinenbau GmbH

Director de Ventas desde 2021

Asumió la responsabilidad de liderazgo en ventas y marketing internacionales. Supervisando una **red de distribuidores de más de 160 socios comerciales** a nivel mundial.

América Latina como Mercado de Crecimiento

Tras el estallido de la guerra en Ucrania, abrió sistemáticamente **América Central y del Sur** – culturalmente, lingüística y comercialmente bien familiarizado. La estrategia resultó exitosa.

Ventas y Marketing: Un Todo Inseparable

Las ventas y el marketing modernos son inseparables. La visibilidad digital, los recorridos del cliente y los datos influyen en cómo las organizaciones son percibidas – una visión que marcó su siguiente paso.

Una situación familiar lo llevó a mudarse al norte de Alemania – y a una decisión deliberada: no simplemente buscar empleo, sino emprender una **reorientación profesional y digital integral**.

Reorientación Digital e IA: von Reitzenstein Dynamics UG

Dos Años de Desarrollo Intensivo

Hans-Dieter invirtió de manera intensiva en **marketing online, estrategias digitales, automatización, sistemas CRM y recorridos del cliente**. Una tecnología cobró protagonismo rápidamente, cuya importancia va mucho más allá del marketing convencional:

¿Cómo funciona la Inteligencia Artificial y cómo puede utilizarse de forma significativa?

Profundizó sus conocimientos en **IA, automatización y optimización de procesos digitales**, combinándolos con sus décadas de experiencia en ingeniería, ventas y liderazgo.

Fundada en 2024

La **von Reitzenstein Dynamics UG** fue creada como plataforma práctica de prueba y desarrollo – no una start-up convencional, sino un espacio para desarrollar conceptos digitales, probar enfoques de marketing y evaluar herramientas de IA en condiciones reales.

El aprendizaje teórico se convirtió una vez más en experiencia práctica – un principio que ha acompañado toda su trayectoria profesional.

Director Técnico en Giobotics: Robótica de Servicio desde 2026

El **11 de junio de 2026**, Hans-Dieter asumió el cargo de **Director Técnico** en Giobotics en Kiel – en un sector que combina mecánica, electrónica, software, automatización e IA.

Soporte Técnico y Coordinación

Gestión de incidencias técnicas, coordinación de instalaciones, planificación del mantenimiento y su ejecución – en la interfaz entre clientes, técnicos y la organización.

Construcción de Clústeres Técnicos

Apoyo al desarrollo y la organización de estructuras de servicio técnico en toda Alemania, en estrecha colaboración con la dirección.

Desarrollo de Producto y Procesos

Las experiencias del trabajo diario revierten en el desarrollo técnico de los modelos de robótica. **El servicio se convierte en una fuente de información para el desarrollo de producto.**

Formación y Transferencia de Conocimiento

Responsabilidad del desarrollo profesional continuo del personal, clientes y socios. El conocimiento técnico debe documentarse y estar disponible en toda la organización.

Un círculo se completa

Del Niño Curioso al Director Técnico

De niño, Hans-Dieter desmontaba aparatos técnicos para entender cómo funcionaban sus piezas en conjunto. Hoy, su función consiste en aplicar ese mismo principio a las organizaciones y a la robótica moderna:

Comprender los componentes individuales, reconocer cómo se relacionan entre sí y desarrollar a partir de ellos un todo funcional.

Un Perfil Que Se Consolida

01

Ingeniería y Tecnología

02

Ventas Internacionales y Emprendimiento

03

Liderazgo y Desarrollo Empresarial

04

Digitalización, IA e Innovación

05

Robótica de Servicio y Dirección Técnica

Lo que antes eran etapas separadas de su carrera confluye ahora en un único rol: Tecnología. Servicio. Orientación al cliente. Liderazgo. Ventas. Procesos. Digitalización. Innovación.