EDICIÓN LATAM 2026

GUÍA PARA CONSEGUIR TU PRIMER TRABAJO COMO CONSULTOR SAP

Una ruta práctica para transformar conocimiento en evidencia, posicionarte frente a reclutadores y competir por oportunidades reales en LATAM.

INCLUYE

Mapa de módulos · Portafolio · CV · LinkedIn · Entrevistas · Plan de 30 días

Digitalcore

digitalcore.pro

Antes de empezar

Este ebook no busca llenarte de teoría. Busca ayudarte a construir una candidatura que pueda ser evaluada por **evidencia**: cómo piensas, qué sabes hacer y cómo lo comunicas.

La fórmula de entrada

1 → **2** → **3** → **4**

CONOCIMIENTO
Entender el proceso y la solución.

PRÁCTICA
Ejecutar escenarios en sistema.

EVIDENCIA
Documentar resultados y decisiones.

VISIBILIDAD
Mostrarlo a las personas correctas.

Diagnóstico rápido: ¿qué tan listo estás?

- [ ] Puedo explicar de principio a fin un proceso de negocio del módulo que elegí.
- [ ] He practicado en un sistema SAP y no solo he visto videos.
- [ ] Tengo al menos un caso documentado con problema, configuración, prueba y resultado.
- [ ] Mi CV muestra logros y procesos; no una lista de transacciones.
- [ ] Mi LinkedIn comunica con claridad el rol SAP que estoy buscando.
- [ ] Puedo responder preguntas técnicas y de negocio con ejemplos.
- [ ] Tengo una estrategia semanal de postulaciones y networking.
- [ ] Sé presentar mi experiencia previa como ventaja transferible.

0–3	4–6	7–8
Inicia por fundamentos	Construye evidencia	Activa mercado y entrevistas

El mercado SAP en LATAM

La puerta de entrada rara vez se llama "Consultor SAP Junior". Tu primera oportunidad puede aparecer bajo títulos distintos. Buscar solo una etiqueta reduce innecesariamente tu mercado.

Soporte SAP / AMS

Incidencias, pruebas, documentación, atención a usuarios y mejoras menores.

Analista funcional SAP

Requerimientos, datos maestros, testing, coordinación con consultores.

Key user / Usuario clave

Conocimiento profundo del proceso desde el negocio; puente hacia consultoría.

Trainee / Academy

Formación acelerada vinculada a proyectos o mesas de soporte.

QA / Tester SAP

Diseño y ejecución de pruebas, evidencias, defectos y regresiones.

ABAP Junior

Desarrollo, debugging, reportes, interfaces y soporte técnico.

¿Qué observan las vacantes recientes?

Integración entre módulos, conocimiento de procesos end-to-end, experiencia en ECC y S/4HANA, capacidad de documentación, comunicación con negocio, debugging básico e inglés aparecen de forma recurrente. Tu objetivo inicial no es dominar todo: es demostrar una base sólida y capacidad de aprender en proyecto.

Referencia: vacantes LATAM consultadas en LinkedIn, julio 2026.

Elige el módulo por el tipo de problema que disfrutas resolver

No elijas solo por "cuál paga más". La especialidad correcta combina experiencia previa, afinidad con el proceso y acceso a práctica.

SAP MM — Compras, proveedores, inventarios y abastecimiento

El consultor MM convierte necesidades en compras controladas. Domina el flujo Procure-to-Pay y la gestión de inventarios.

PERFILES FRECUENTES: Administración, logística, supply chain, compras, almacenes.

SAP CO — Costos, centros de costo, rentabilidad y control

El consultor CO conecta la operación con decisiones de gestión: ¿dónde se consume?, ¿cuánto cuesta?, ¿quién es responsable?

PERFILES FRECUENTES: Contabilidad, finanzas, costos, planeamiento y control de gestión.

SAP PP — Planificación, producción, MRP y capacidad

El consultor PP convierte demanda en producción ejecutable conectando datos maestros, MRP y órdenes.

PERFILES FRECUENTES: Ingeniería industrial, operaciones, manufactura y planeamiento.

SAP ABAP — Desarrollo, integraciones, extensiones y debugging

El perfil ABAP junior no solo escribe código: entiende el requerimiento, protege el estándar y documenta el impacto.

PERFILES FRECUENTES: Programación, sistemas, software, datos y automatización.

Regla práctica: comienza con un módulo principal y aprende sus puntos de integración. Un perfil creíble es "SAP MM con comprensión de FI/CO y PP", no "experto en seis módulos".

01

Rutas por especialidad

Cada módulo tiene un proceso principal que debes dominar, un portafolio mínimo que construir y preguntas clave que poder responder.

SAP MM: convierte abastecimiento en un proceso controlado

Tu valor no está en saber códigos de transacción, sino en explicar cómo una necesidad se transforma en compra, recepción, inventario y obligación de pago.

Flujo Procure-to-Pay

Necesidad → Solicitud → Aprobación → Orden de compra → Recepción → Factura → Pago

Debes dominar

Datos maestros de materiales y proveedores; compras; inventarios; valorización; movimientos; liberaciones; integración con FI/CO y PP.

Portafolio mínimo

Caso "Procure-to-Pay": solicitud, orden, recepción, factura, evidencias, errores encontrados y controles propuestos.

Proyecto demostrable sugerido

Diseña la compra de un material crítico: define datos maestros, política de aprobación, escenario de recepción parcial, tolerancia de factura y reporte de seguimiento. Documenta qué decisión tomaste y por qué.

Preguntas de entrevista MM

¿Qué diferencia hay entre dato maestro y documento? · ¿Qué ocurre contablemente al recibir mercancía? · ¿Cómo investigarías una diferencia de stock?

SAP CO: transforma movimientos en decisiones de gestión

El consultor CO conecta la operación con preguntas clave: ¿dónde se consume?, ¿cuánto cuesta?, ¿quién es responsable? y ¿qué tan rentable es?

Fundamentos que debes demostrar

Estructuras organizativas, clases de costo, centros de costo, distribuciones y subrepartos, órdenes internas, planificación y cierre mensual.

Portafolio mínimo

Modelo de control para un área: presupuesto, registro, asignación, análisis de desviaciones y propuesta de acción correctiva.

Centros de costo

Órdenes internas

Costeo de producto

Proyecto demostrable sugerido

Construye un caso de cierre mensual: gastos comunes, distribución entre centros, análisis plan vs. real y explicación ejecutiva de las principales desviaciones.

Preguntas de entrevista CO

¿Cómo se asignan costos indirectos? · ¿Qué diferencia distribución de subreparto? · ¿Cómo explicarías una desviación presupuestaria al gerente del área?

SAP PP: convierte demanda en producción ejecutable

Tu candidatura gana fuerza cuando conectas datos maestros, MRP, capacidad, órdenes y movimientos de materiales en un único relato operativo.

Flujo de producción

Demanda → MRP → Preparación → Ejecución → Cierre

Portafolio mínimo PP

Producto terminado con lista de materiales y hoja de ruta. Escenario MRP con faltantes y propuesta de abastecimiento. Orden de producción con consumos, confirmación y entrada. Análisis de una excepción.

Pregunta clave

"Si el MRP propone una orden que no puede ejecutarse a tiempo, ¿qué revisarías antes de cambiar fechas o cantidades?"

Lo que debes conectar

Necesidades y pronóstico → propuestas de compra y producción (MRP) → BOM, hoja de ruta y puestos de trabajo → orden, liberación, consumos y confirmación → entrada de producto, variaciones y análisis de cierre.

¿Quieres acelerar tu ruta hacia consultoría SAP con mentoría y acceso a sistema? digitalcore.pro →

SAP ABAP: desarrolla con contexto de negocio

Un buen perfil junior no solo escribe código: entiende el requerimiento, protege el estándar, prueba, documenta y explica el impacto funcional.

1. **Negocio**
   Qué problema debe resolverse y para quién.

2. **Diseño**
   Datos, objetos, interfaces y estrategia de extensión.

3. **Código**
   Sintaxis moderna, Open SQL, OO, reportes y APIs.

4. **Calidad**
   Debugging, rendimiento, pruebas, seguridad y transporte.

Portafolio ABAP

Reporte ALV con selección y validaciones. Programa que consume o expone una API/BAPI. Debugging documentado. Ejemplo de CDS u objeto moderno. README con arquitectura y decisiones.

Señal de madurez

Saber cuándo NO desarrollar. Explica si el requerimiento puede resolverse con estándar, parametrización, BAdI, API o desarrollo Z, y los riesgos de cada opción.

02

Construye tu empleabilidad

De la práctica al portafolio, del CV al mercado. Seis etapas para pasar de interesado a candidato empleable.

Digital core

Seis etapas para pasar de interesado a candidato empleable

Avanzar no significa estudiar indefinidamente. Cada etapa debe producir un entregable que puedas mostrar o usar.

1. **Posicionamiento**
   Módulo objetivo, rol inicial y propuesta de valor. Define tu historia antes de buscar vacantes.

2. **Fundamentos**
   Proceso end-to-end, terminología y datos maestros. Termina con un mapa de proceso.

3. **Sistema**
   Configuración o desarrollo y ejecución de escenarios. Termina con evidencias de práctica.

4. **Portafolio**
   Casos, evidencias, video demo y documentación profesional.

5. **Mercado**
   CV, LinkedIn, networking y postulaciones dirigidas a empresas objetivo.

6. **Conversión**
   Entrevista, caso práctico, seguimiento y negociación.

No avances a la etapa siguiente sin entregar algo concreto.

"Fundamentos" termina con un mapa de proceso · "Sistema" termina con evidencias · "Mercado" termina con empresas y contactos.

Estudia como consultor: problema, proceso, sistema y evidencia

La práctica aleatoria genera familiaridad. La práctica estructurada genera **empleabilidad**.

1. Problema

Describe una situación de negocio y el impacto de no resolverla.

2. Proceso

Dibuja actores, entradas, decisiones, documentos y salidas.

3. Solución SAP

Define datos maestros, configuración o desarrollo necesario.

4. Pruebas

Crea casos positivos, negativos y de excepción.

5. Evidencia

Capturas, resultados, bitácora de errores y conclusiones.

6. Historia

Resume el caso en 90 segundos para una entrevista.

Plantilla de caso práctico

Contexto: empresa y proceso · **Problema:** qué ocurre y a quién afecta · **Objetivo:** resultado esperado · **Diseño:** decisiones funcionales/técnicas · **Ejecución:** pasos realizados · **Pruebas:** evidencias · **Resultado:** aprendizaje e impacto.

Tu portafolio debe reducir el riesgo de contratarte

No necesitas revelar información confidencial. Necesitas mostrar cómo estructuras un problema y qué tan bien ejecutas.

One-Pager

Contexto, proceso, solución, evidencias y aprendizaje en una página.

Video Demo

3-5 minutos mostrando el escenario y explicando tus decisiones.

Mapa E2E

Proceso con actores, documentos, puntos de control e integración.

Matriz de pruebas

Casos, datos, resultado esperado, resultado real y estado.

Bitácora

Errores, hipótesis, diagnóstico y solución aplicada.

Repositorio

Documentación ordenada; código solo cuando corresponda.

Control de calidad: cada evidencia debe responder tres preguntas

¿Qué problema resuelve? · ¿Qué decisión tomaste? · ¿Cómo comprobaste que funcionó?

El CV SAP que sí ayuda a conseguir entrevistas

El reclutador debe entender en segundos tu módulo, nivel, procesos, sistema practicado y experiencia transferible.

NOMBRE APELLIDO

Consultor SAP MM Junior | Compras e Inventarios

PERFIL

Profesional de logística con experiencia en abastecimiento. Formación práctica en SAP MM y portafolio Procure-to-Pay.

COMPETENCIAS SAP

Compras · Inventarios · Datos maestros · Pruebas · Integración MM-FI.

CASO PRÁCTICO

Diseño y ejecución de compra con recepción parcial y tolerancia de factura. Documenté pruebas y controles.

Ejemplo ilustrativo — ajusta siempre a tu experiencia real.

✓ Incluye

Titular específico al rol.

Resumen con experiencia transferible.

Procesos y casos demostrables.

Herramientas y versiones reales.

Idiomas y disponibilidad.

✗ Evita

"Experto" sin experiencia comprobable.

Listas extensas de transacciones.

Cursos sin práctica o entregables.

Objetivos genéricos sin foco SAP.

Diseños difíciles de leer.

Convierte tu LinkedIn en una página de aterrizaje profesional

No publiques por publicar. Haz que tu perfil confirme la misma historia que cuenta tu CV y tu portafolio.

Sección	Qué hacer	Ejemplo
Titular	Rol objetivo + módulo + proceso + experiencia transferible.	Consultor SAP PP Junior | Planificación y MRP | Ing. Industrial
Acerca de	Origen, transición, especialidad, evidencia y tipo de oportunidad.	Explica qué problema puedes ayudar a resolver.
Destacados	One-pager, video demo, certificado o publicación técnica.	Tres piezas buenas son suficientes.
Experiencia	Traduce tus logros al lenguaje de procesos, datos y usuarios.	No inventes experiencia SAP.
Contenido	Comparte aprendizajes concretos y casos sin datos sensibles.	Una idea útil por publicación.
Networking	Conversa con consultores, líderes y recruiters con contexto.	Evita pedir empleo en el primer mensaje.

Mensaje de contacto sugerido

"Hola, vi tu experiencia en SAP [módulo]. Estoy desarrollando un caso sobre [proceso]. No busco pedirte empleo; quisiera conocer qué habilidad diferencia a un buen junior en tu equipo."

En nuestro programa te ayudamos a construir tu CV, LinkedIn y portafolio SAP con mentoría directa.

digitalcore.pro →

Busca problemas y equipos, no solo vacantes

Una estrategia efectiva combina postulaciones, alertas, empresas objetivo, comunidad y conversaciones profesionales.

30 **Empresas objetivo**

Identifica consultoras SAP, empresas industriales con SAP y partners en tu país.

15 **Contactos relevantes**

Consultores, managers de equipo SAP, recruiters de tecnología.

8 **Postulaciones adaptadas**

CV personalizado para cada vacante. Nunca envíes el mismo a todas.

4 **Conversaciones**

No pidas empleo. Pregunta, aprende y construye relación.

1 **Proceso activo**

Con seguimiento semanal y preparación específica.

Palabras clave que amplían tu búsqueda

Consultor SAP junior · Analista SAP · SAP support · AMS · Key user · Trainee SAP · SAP application support · SAP tester · Business process analyst · ABAP junior · S/4HANA support · Master data analyst

Los volúmenes son una cadencia sugerida para organizar una semana de búsqueda, no una garantía de resultados.

La entrevista evalúa tres dimensiones al mismo tiempo

Conocimiento, forma de resolver y capacidad de comunicar. Una respuesta técnica sin estructura puede sonar menos sólida de lo que realmente es.

Negocio
Objetivo, impacto, usuarios y restricciones.

SAP
Procesos, datos, configuración, integración.

Consultoría
Preguntar, documentar, probar, comunicar.

Estructura de respuesta: C-A-R-E

C	A	R	E
Contexto	Análisis	Respuesta	Evidencia

12 preguntas que debes practicar

1. Explica el proceso end-to-end más importante de tu módulo.
2. ¿Qué datos maestros intervienen y por qué son críticos?
3. ¿Qué integración con otro módulo puede generar errores?
4. ¿Cómo distinguirías un error de dato, configuración o desarrollo?
5. Describe una prueba positiva, una negativa y una excepción.
6. ¿Qué decisión tomaste en tu caso práctico y qué alternativa descartaste?
7. ¿Cómo comunicarías un incidente a un usuario de negocio?
8. ¿Qué harías si el requerimiento contradice el estándar?
9. ¿Cómo documentas para que otra persona pueda continuar tu trabajo?
10. ¿Qué aprendiste de un error durante la práctica?
11. ¿Por qué elegiste este módulo y no otro?
12. ¿Qué puedes aportar desde tu experiencia previa desde el primer mes?

Consejo: no memorices textos. Memoriza la estructura, los datos del caso y la lógica de tu decisión. Grábate y reduce cada respuesta a 60-90 segundos.

30 días para construir una candidatura visible

El objetivo del mes no es "terminar SAP". Es salir con una especialidad, un caso, un perfil optimizado y conversaciones reales.

DÍAS 1-5

Definir módulo y rol

Mapa de experiencia transferible · titular profesional · lista de 30 empresas objetivo.

DÍAS 6-12

Dominar el flujo principal

Mapa E2E · glosario · datos maestros · puntos de integración con otros módulos.

DÍAS 13-18

Construir el caso práctico

Ejecución en sistema · matriz de pruebas · bitácora de errores · conclusiones.

DÍAS 19-23

Empaquetar la evidencia

One-pager · video demo · CV adaptado · sección Destacados de LinkedIn.

DÍAS 24-30

Activar el mercado

Postulaciones dirigidas · conversaciones de networking · simulación de entrevista · seguimiento.

Métrica útil: entregables terminados y conversaciones de calidad.

No midas tu avance únicamente por horas de video consumidas.

Los errores que frenan a la mayoría de candidatos

Corregirlos no requiere más certificados; requiere foco, práctica y una narrativa profesional coherente.

✗ **Estudiar varios módulos a la vez**
Dificulta construir profundidad y una historia creíble ante reclutadores.

✗ **Memorizar transacciones**
No demuestra comprensión del proceso ni capacidad de diagnóstico.

✗ **Esperar estar "100% listo"**
Retrasa la exposición al mercado y el aprendizaje por feedback real.

✗ **Inventar experiencia**
Destruye confianza y suele detectarse con preguntas de detalle.

✗ **Postular con el mismo CV para todo**
Pierdes coincidencia con el proceso y las palabras clave del rol.

✗ **Pedir trabajo al primer contacto**
Genera fricción; primero construye una conversación relevante.

✗ **No practicar entrevistas**
La experiencia puede quedar oculta por respuestas desordenadas.

✗ **Ocultar la experiencia previa**
Tu sector y tus procesos de origen pueden ser tu ventaja de entrada.

Tu primer puesto no tiene que ser perfecto. Debe darte exposición a procesos, usuarios, datos, pruebas y resolución de problemas reales.

Checklist final: ¿Tu candidatura está lista?

Marca cada elemento. Lo que falte se convierte en tu siguiente acción concreta.

- ☐ Módulo principal y rol de entrada definidos.
- ☐ Puntos de integración identificados.
- ☐ Caso práctico documentado.
- ☐ CV de 1-2 páginas adaptado al rol.
- ☐ Portafolio visible en Destacados.
- ☐ Mensajes de networking preparados.
- ☐ Experiencia transferible lista para explicar.
- ☐ Proceso end-to-end explicado sin depender de transacciones.
- ☐ Práctica en sistema con evidencias.
- ☐ Video demo o explicación de 90 seg.
- ☐ LinkedIn con titular y "Acerca de" coherentes.
- ☐ Lista de empresas y alertas activadas.
- ☐ 12 preguntas de entrevista practicadas.
- ☐ Seguimiento semanal de postulaciones.

10+ elementos
Activa el mercado ahora.

< 10 elementos
Prioriza portafolio, CV y práctica de entrevista los próximos 15 días.

¿Quieres completar tu checklist con acompañamiento de consultores senior? digitalcore.pro →

NO SOLO APRENDAS SAP. PREPÁRATE PARA TRABAJAR COMO CONSULTOR.

Programa de Formación de Consultores SAP de Digital Core

12-16
Semanas de ruta estructurada

108
Horas de sesiones en vivo

6
Meses de acceso SAP IDES

8
Personas por cohorte

SAP MM · SAP CO · SAP PP · SAP ABAP

Mentoría de consultores senior · Proyectos y casos reales · Preparación para certificación · CV y simulación de entrevistas · Acompañamiento de empleabilidad.

AGENDA UNA ORIENTACIÓN

contacto@digitalcore.pro · digitalcore.pro

Digital core

Digital Core

Academia de Consultores SAP

digitalcore.pro

contacto@digitalcore.pro

Reingeniería para empresas autónomas

SAP es una marca registrada de SAP SE. Digital Core es una organización independiente.
Este material es informativo y no garantiza contratación. Edición LATAM 2026.

Digital Core

SORTEO PARA LECTORES

¿Le sirvió este ebook? Participe por una caja de merch Digital Core.

Responda cuatro preguntas sobre su situación. Toma menos de un minuto y nos ayuda a enviarle contenido útil para su empresa.

- **Una respuesta por pregunta, con un clic**
- **Participar no le obliga a contratar nada**
- **Anunciamos al ganador por correo**

Participar en el sorteo →

Bases del sorteo en digitalcore.pro/sorteo

contacto@digitalcore.pro · +51 1 7097328 · Santiago de Surco, Lima, Perú