

Perfil Profesional

Administrador de Empresas, especializado en Gerencia de Mercadeo, sólida experiencia para el asesoramiento en temas de cooperación entre entidades a fin de diseñar programas que permitan incrementar competitividad; en dirección estratégica, generación y promoción de políticas públicas, integrales y coordinadas de estado.

- Habilidad en la formulación y desarrollo de planes, programas y proyectos con acciones para su desarrollo y estrategias para su seguimiento.
- Importantes habilidades en la construcción de relaciones comerciales y de políticas y estrategias de mercado, que contribuyen al cumplimiento de metas y a mantener la buena imagen de empresas, entidades y organizaciones
- Experiencia comprobada en manejo de canales de distribución: Retail, Especializado y tradicional.
- Capacidad de trabajo en equipo y liderazgo en entornos altamente competitivos y multiculturales.

Experiencia Laboral

MINISTERIO DEL INTERIOR

Enero 2014 – Sept. 2014

Asesor del Despacho Ministro

Responsable de asesorar en la dirección estratégica de la institución y del Sector Administrativo del Interior en la generación y promoción de políticas públicas integrales y coordinadas de Estado, en la formulación y desarrollo de planes, programas y proyectos en materia de competencia del Ministerio.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Abril 2010 – Dic. 2013

Asesor de Presidencia

Asesorar a la Presidencia del Banco en la planeación, monitoreo, coordinación, dirección, definición y ejecución de las diferentes estrategias corporativas que garanticen un adecuado posicionamiento de la Entidad y que sirvan como insumo para la toma de decisiones y la elaboración de planes de acción que garantizan y aportan al cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Enlace entre el Banco y los representantes de la entidad y estamentos del Alto Gobierno, entidades territoriales, parlamentarios y la comunidad en general con el fin de establecer relaciones comerciales que contribuyan al posicionamiento y cumplimiento de metas de la Entidad, que facilitaron las actividades mercadológicas y favorecieron su crecimiento económico así como a mantener la buena imagen de la misma.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Agosto 2008 - Abril 2010

Gerente Nacional de Corresponsales No Bancarios y Canales Alternos - Vicepresidencia Comercial

Dirigir, coordinar, ejecutar y controlar la gestión comercial para el logro efectivo de los resultados del Banco en metas comerciales asociadas a los productos, servicios, convenios y canales.

Identificación de los municipios a nivel que carecían de servicios Bancarios e Implementación de puntos de Corresponsalía Bancaria, cajeros automáticos y diferentes canales de acceso a productos y mejores servicios como forma de reducir costos, y ampliar cobertura, incrementando el nivel de utilización de los servicios financieros por parte de la población en general, como estrategias que contribuyen al logro de un mayor grado de bancarización.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Dic. 2006 - Agosto 2008

Profesional Senior Gerencia de Banca Oficial - Vicepresidencia Comercial

Diseñar e implementar las estrategias de gestión comercial que le garanticen al Banco resultados exitosos en la banca oficial y, en el desarrollo y crecimiento de convenios oficiales.

Propuesta, liderazgo, implementación y contribución en el diseño de estrategias comerciales, orientados a la vinculación, mantenimiento, profundización y fidelización de los clientes de la Banca Oficial para contribuir con el cumplimiento de las metas comerciales establecidas.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Julio 2005 – Nov. 2006

Profesional Universitario Gerencia de Banca Agropecuaria - Vicepresidencia Comercial

Diseño de estrategias y capacitación a la totalidad de directores de oficinas del Banco a nivel nacional en la orientación al cumplimiento de metas comerciales.

Ejecutar y desarrollar Estrategias comerciales para el cumplimiento de las metas comerciales en productos, servicios, convenios y canales de la Banca Agropecuaria; e implementar, asegurar y contribuir al diseño de estrategias comerciales, productos, servicios y convenios orientados a la vinculación y fidelización de clientes para garantizar la calidad del servicio y contribuir al posicionamiento y rentabilidad del Banco.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Enero 2003 - Junio 2005

Profesional Universitario Gerencia de Banca Empresarial - Vicepresidencia Comercial

Contribución en creación de Banca empresarial, Ejecución y desarrollo de las estrategias comerciales para el cumplimiento de las metas comerciales en productos, servicios, convenios y canales de la Banca Empresarial, como fue el desarrollo de convenios de pago y recaudo del Banco y la creación de líneas de crédito para el sector empresarial del país.

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA

Enero 2002 - Enero 2003

Director de Oficina - Rivera Huila

Contribución dentro del marco normativo, a la generación de rentabilidad sostenible del Banco, mediante el cumplimiento y superación de las metas comerciales, calidad de riesgo y eficiencia operativa. Incrementar base de clientes activos, colocaciones y comisionables, buscando la viabilidad económica de la oficina y asegurando el cumplimiento de las metas establecidas en el plan de negocios.

ALVILLA

Enero 2001 - Julio 2001

Ejecutivo de cuenta

Desarrollar estrategias comerciales para incrementar y fortalecer el nivel de vinculación, fidelización, profundización y satisfacción de clientes.

COCA COLA Femsá

Octubre 1999 - julio 2000

Supervisor de ventas

Implementación sistema Maxsa (Máxima satisfacción al cliente preventa), cumplimiento de metas comerciales y consecución de nuevos clientes.

Educación

- Especialización Gerencia de Mercadeo – Universidad del EAN
- Administrador de Empresas – Universidad Cooperativa de Colombia
- Diplomado en Plan de Negocios Empresarial – ICESI

Otros Estudios

- Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo.
- Sistema de Administración de Riesgo Operativo
- Gestión de Continuidad del Negocio

Referencias Laborales

-

-

Referencias Personales

-

-