

ALEJANDRO CUELLAR VARGAS

DIRECCIÓN EJECUTIVA | ALTA GERENCIA | GERENCIA FINANCIERA, COMERCIAL Y DE MARKETING

CONTACTO

-  Bogotá, Colombia
-  (+57) 319 – 1234567
-  coreoelectrónico@hotmail.com
-  [Alejandro Cuellar Vargas](#)

PERFIL PROFESIONAL

Administrador de empresas, Magister en dirección estratégica de marketing y dirección financiera, Especialista en Alta gerencia y gerencia financiera con amplia experiencia y competencia técnica en la dirección ejecutiva, gerencia de marketing y gerencia comercial de empresas de distintos sectores a nivel nacional e internacional.

Profesional orientado a resultados, con habilidades sobresalientes para la planeación y desarrollo de estrategias orientadas a la consecución de objetivos en términos comerciales, de marketing, operativos y de expansión, optimizando los recursos disponibles y considerando los factores del mercado. Competencias en liderazgo, toma de decisiones y planeación estratégica.

EDUCACIÓN

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

FUNIBER
Bogotá, Colombia | 2004

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS DE
MADRID
Madrid, España | 2013

ESPECIALISTA EN GERENCIA FINANCIERA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Bogotá, Colombia | 2014

ESPECIALISTA EN ALTA GERENCIA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Bogotá, Colombia | 2008

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Bogotá, Colombia | 2006


COMPETENCIAS

- Orientación a resultados
- Liderazgo de equipos
- Toma de decisiones
- Planeación estratégica
- Solución de problemas
- Liderazgo de equipos
- Trabajo en equipo
- Negociación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EXEM TRANSPORTATION LLC

CHIEFF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

 Julio 2015 – Enero 2022


- Responsable de la gerencia estratégica de la compañía, definiendo los objetivos, políticas y misión de la compañía.
- Encargado de la apertura de mercado de la compañía en el sector de transporte a lo largo de la geografía de los Estados Unidos.
- Gestión de los procesos legales requeridos para la constitución de la compañía, cumpliendo con los requerimientos y normatividad vigente.
- Desarrollo de estrategias comerciales y de marketing para apertura de mercado en el país, con base en el análisis del mercado americano y los insights identificados en los estudios de mercado realizados.
- Gestión de las relaciones con los proveedores locales e internacionales, negociando convenios y acuerdos beneficiosos para la compañía.
- Gestión de las relaciones comerciales con brokers y clientes finales.
- Gestión de los recursos financieros de la compañía, optimizando el manejo del presupuesto de acuerdo con los objetivos planteados y gestionando eficientemente el cupo de endeudamiento de la empresa.
- Liderazgo de un equipo de trabajo multidisciplinario compuesto por 40 personas.
- Análisis de la información recolectada a partir de la operación de la empresa, identificando oportunidades de mejora y realizando la toma de decisiones correspondiente.

Logros alcanzados

- ✓ Consecución de la constitución legal de la compañía ante el Departamento de transporte de Estados Unidos, cumpliendo plenamente con los requisitos
- ✓ Incremento de las relaciones con brokers en 30%, favoreciendo el alcance y la capacidad de la empresa.
- ✓ Inicio de operaciones en los 50 estados del territorio de Estados Unidos, gestionando la logística y cadena de abastecimiento de la compañía.
- ✓ Generación de un modelo financiero rentable y escalable, definiendo las proyecciones de ventas y facturación a corto, mediano y largo plazo, asegurando la sostenibilidad de la empresa.
- ✓ Consecución de ventas totales en los primeros seis meses por valor de US\$350.000, generando un margen de rentabilidad del 35%.

GRUPO CARDINAL (Autopeso – Metrolegal – Metroglobal)

GERENTE GENERAL

 Enero 2012– febrero 2015

- Encargado de la ejecución de los procesos legales requeridos para la constitución del grupo, cumpliendo con los requerimientos y normatividad vigente.
- Gerencia de las distintas empresas del grupo en el desarrollo e implementación de estrategias orientadas a la expansión y posicionamiento en cada uno de los mercados objetivos
- Asesoría y acompañamiento a la junta directiva de la compañía en la toma de decisiones respecto a las estrategias, políticas y proyecciones de cada período.
- Desarrollo y ejecución del modelo de expansión de cada una de las empresas del grupo, considerando los factores de mercado, recursos disponibles y proyecciones.

IDIOMAS

- **Inglés Avanzado (B2 M.C.E.R.)**

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **LEGO Serious play**
2018
- **Certificación facilitador experiencial OTC**
Facilitators Society | 2016
- **Pedagogía virtual**
Instituto tecnológico Medellín | 2008
- **Tácticas magistrales de venta**
Universidad de Medellín | 2006
- **Diplomado en pedagogía virtual**
SENA | 2003
- **Gerencia del servicio**
CEIPA | 2001

EXPERIENCIA DOCENTE

- **Docente Marketing, Finanzas y estrategia**
Institución Salazar Herrera | 2010
- **Docente Marketing, Finanzas y estrategia**
ESUMER | 2008
- **Docente de plan de negocios**
Instituto tecnológico Metropolitano
2007
- **Docente de liderazgo**
Universidad cooperativa de
Colombia | 2000
- **Docente de TC**
Universidad Maria Cano | 2010
- **Docente Administración**
CEIPA | 2000

EXPERIENCIA PROFESIONAL


- Apertura de nuevas unidades de negocio orientadas al crecimiento en facturación de cada una de las empresas del grupo.
- Supervisión de los procesos comerciales y operativos de las empresas del grupo, identificando oportunidades de mejora y riesgos potenciales que puedan afectar la rentabilidad y continuidad del grupo.
- Liderazgo de un equipo de trabajo multidisciplinario compuesto por 40 personas.

Logros alcanzados

- ✓ Incremento de las ventas del grupo en 23%, en el período comprendido entre los años 2020 y 2021, mediante la apertura de nuevas líneas de negocio.
- ✓ Incremento de las ventas del grupo en 36%, en el período comprendido entre los años 2021 y 2022, mediante el desarrollo de estrategias de captación de clientes.
- ✓ Desarrollo de la unidad de negocios I Metrology, que generó un incremento significativo en ventas y aumentó la base de clientes del grupo.
- ✓ Creación de la compañía Logistysk, que fortaleció la presencia del grupo en el mercado y permitió la apertura de nuevas líneas de negocio.
- ✓ Desarrollo de un modelo de liderazgo para el grupo empresarial que facilitó la toma de decisiones al interior de la organización y la divulgación de las políticas y visión.
- ✓ Incremento del margen de rentabilidad del grupo en 12%, gracias a la optimización de los costos asociados a la operación y el incremento de la facturación a través de nuevas líneas de negocio para cada una de las empresas del grupo.

DESAPRENDER

CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

 Enero 2013 – Enero 2015


- Desarrollo de productos y servicios diseñados con base en el estudio del perfil y las preferencias de los clientes.
- Definición de ruta comercial y modelo relacional, desarrollando las estrategias requeridas para la consecución de los objetivos de la organización.
- Gestión financiera de la compañía, definiendo los recursos requeridos para el cumplimiento de los objetivos de crecimiento y expansión.
- Definición de política organizacional y cultura empresarial a través de las cuales se enmarcan los procesos administrativos.
- Definición de los procesos de formación, asesoría y consultoría brindados por parte de la compañía, con base en los requerimientos de los clientes y últimas tendencias del sector.

Logros alcanzados

- ✓ Incremento de las ventas del grupo en 23%, en el período comprendido entre los años 2020 y 2021, mediante la apertura de nuevas líneas de negocio.
- ✓ Expansión de la compañía a nivel internacional, abriendo sucursales en México.
- ✓ Consecución de más de 50 consultorías para empresas colombianas, consolidando la empresa como referente en el sector.
- ✓ Consecución de más de 2.000 horas de consultoría en formación organizacional, superando significativamente las proyecciones de crecimiento de la empresa.
- ✓ Incremento en ventas del 18% entre los años 2019 y 2020, cumpliendo plenamente con los objetivos trazados al inicio del año.

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA SALAZAR Y HERRERA, Ciudad, Colombia

DIRECTOR COMERCIAL Y DE MERCADEO

 Junio 2010 – Diciembre 2012

- Desarrollo e implementación de las estrategias comerciales, de marketing y comunicaciones del grupo empresarial.
- Montaje del call center del grupo empresarial, definiendo los indicadores de gestión.
- Incremento del 22% de la población académica.

OTRAS EXPERIENCIAS LABORALES

- Coordinador comercial, Politécnico grancolombiano. Junio 2012
- Gerente comercial. Comercializadora Maldonado Melo. Enero 2011
- Gerente general. AISEL S.A.S. Julio 2010
- Director comercial. CEIPA. Julio 2008
- Líder de proyectos empresariales. Instituto tecnológico metropolitano. Marzo 2007
- Coordinador comercial. Encuadernación Fagama. Noviembre 2005