

# DIEGO LEÓN ESCOBAR URIBE

Tel: 310 518 8537 | Email: diegoescobaruribe92@hotmail.es | Medellín, Antioquia

## PERFIL

Estudiante de último semestre de Administración de Empresas con amplia experiencia en gestión comercial, financiera y administrativa, enfocado en optimizar procesos, fortalecer la comunicación organizacional y fomentar relaciones comerciales sostenibles. Experto en el uso de herramientas digitales, CRM y sistemas internos, con un enfoque orientado a resultados, servicio al cliente y mejora continua.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

**Administración de Empresas** – *Fundación Universitaria Ceipa (Último semestre en curso, 2 asignaturas restantes)*

**Técnico Profesional en Asesoría Comercial y Operaciones Financieras** – *SENA, 2015*

**Técnico Laboral en Gestión Hotelera y Turística** – *Politécnico CETEN, 2012*

**Reconocimiento:** *Consultor Empresarial Junior de Gobierno Corporativo – 2024*

## EXPERIENCIA LABORAL

**Gestor Financiero Empresarial** – *Cooperativa Financiera Progreña (Feb. 2025 – Jul. 2025)*

Desarrollo y ejecución de estrategias comerciales para captación y fidelización de clientes empresariales y naturales.

Evaluación de viabilidad financiera y gestión de propuestas de crédito, ahorro e inversión.

Representación institucional en ferias y eventos corporativos.

**Asesor Corporativo y Auxiliar Administrativo** – *Corporación Universitaria Remington (Feb. 2023 – Dic. 2024)*

Venta y asesoría de programas académicos a través de canales digitales y telefónicos.

Gestión de CRM, liquidaciones de matrícula y seguimiento integral de ventas.

Coordinación de agenda de vicerrectoría, gestión documental y logística administrativa.

Elaboración de informes de gestión y apoyo en la toma de decisiones estratégicas.

Capacitación a estudiantes y clientes en el uso de plataformas institucionales.

**Asesor Comercial** – *Politécnico Andino Iberoamericano (Jun. 2022 – Feb. 2023)*

Promoción de programas técnicos y cursos mediante visitas, ferias y redes sociales.

Uso de CRM (Zoho) para gestión de ventas y matrículas.

**Asesor Comercial** – *Grupo FH (Sep. 2021 – May. 2022)*

Venta de productos del catálogo nacional vía CRM y canales digitales.

Prospección de nuevos clientes a nivel nacional mediante estrategias de marketing digital.

Elaboración de reportes de ventas y análisis de métricas comerciales.

**Asesor Comercial y Gestor Operativo – Banco Popular (Jun. 2020 – Jun. 2021)**

Venta de productos financieros (libranzas, tarjetas, seguros).

Gestión administrativa y financiera de solicitudes, giros y operaciones diarias.

**Asesor Comercial – Autolarte Chevrolet (Ago. 2018 – Ene. 2020)**

Venta de vehículos y administración de leads comerciales.

Negociación y cierre de contratos de financiación y seguros.

Realización de pruebas de manejo y seguimiento postventa para garantizar fidelización del cliente.

**Asesor Comercial – Virtual Llantas (Abr. 2018 – Jul. 2018)**

Venta y seguimiento de pedidos a nivel nacional.

**Agente de Servicios – Teleperformance (EPS SURA) (Jul. 2017 – Ene. 2018)**

Captación de usuarios y agendamiento de citas.

**Representante Financiero – Allus Global BPO (Ago. 2016 – Nov. 2016)**

Venta de productos financieros y validación documental.

**Asesor Comercial – Banco AV Villas (Ago. 2014 – Feb. 2015)**

Asesoría en productos bancarios y gestión de clientes.

**Anfitrión de Servicios / Operador Logístico – Centro Comercial Los Molinos (Dic. 2012 – Dic. 2013)**

Atención al público y resolución de solicitudes y quejas.

Apoyo en la logística y coordinación de eventos del centro comercial.

**HABILIDADES BLANDAS**

Trabajo en equipo

Organización

Iniciativa

Comunicación asertiva

**HABILIDADES TÉCNICAS**

Gestión Comercial B2B y B2C

Administración y Operaciones Financieras

CRM (Zoho, Salesforce, sistemas internos) y ERP

Negociación y Cierre de Ventas

Gestión Documental y Administrativa

Atención y Fidelización de Clientes

Microsoft Office y Google Workspace