



Junior Andrés Angel Perez

Tecnología En Gestión Comercial
C.E. 80172081 | 43 años

📞 Celular: +57 3246200856
☎️ Teléfono: (031) 3173881669
📍 Calle 8 # 20A-190
✉️ andresangelj82@outlook.com

Estudios

Desarrollador de software

Tecnológica
Coruniversitec
2011 - 2013 Formal

Gerencia Comercial y mercadeo

Diplomado
Fundación Universitaria Cafam
2020 - 2020 NonFormal

Gestión integral de la calidad

Diplomado
Fundación Universitaria Cafam
2019 - 2020 NonFormal

Perfil profesional

**TECNOLOGÍA EN GESTIÓN
COMERCIAL**
Profesión

21 AÑOS
Experiencia

\$2 A \$2,5
Aspiración salarial

[Actualizada el: 25/09/2025] Ejecutivo comercial estratégico y asesor B2B con más de 5 años de experiencia impulsando transformación comercial y adopción tecnológica en diversos sectores. Especialista en ventas consultivas, desarrollo de negocios, liderazgo de equipos y posicionamiento digital orgánico. He gestionado procesos de prospección, cierre y fidelización de clientes en modelos híbridos y remotos, aplicando metodologías apoyadas en CRM, redes sociales, embudos digitales y marketing educativo. Como fundador de YnnovaRent, desarrollé una marca personal enfocada en soluciones financieras, generando contenido estratégico para atraer y educar clientes en herramientas financieras inteligentes. Me motiva contribuir en organizaciones que impulsan la innovación tecnológica y el crecimiento empresarial, aportando experiencia en liderazgo comercial, pensamiento estratégico, formación de equipos y un enfoque consultivo orientado a resultados.

🏛️ **Universitaria**

📍 **Cali**

👤 **Masculino**

Idiomas: Inglés 50 % |

Experiencia laboral

Ejecutivo comercial

diciembre 2024 - Fecha actual Ynnovarent, Cali

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Importadores de vehículos

- Fundador y líder comercial de la marca YnnovaRent, orientada a soluciones de movilidad financiera.
- Prospección, atención y cierre de clientes de forma 100% autónoma.
- Uso de herramientas digitales, redes sociales y CRM para generar posicionamiento orgánico.
- Construcción de relaciones comerciales basadas en valor, educación y experiencia.
- Diseño de la Propuesta de Valor para los diferentes actores de los negocios.
- Alineación de los diferentes procesos a los objetivos estratégicos propuestos.
- Plan de Negocio del Canal de Venta Directa
- Ejecución y Seguimiento del Plan Estratégico.
- Diseño, implementación y seguimiento del Modelo de Actuación Comercial.
- Elaboración, ejecución y seguimiento de ofertas.
- Fidelización de los clientes nuevos, actuales y antiguos.
- Orientación asertiva de los recursos de la compañía.
- Generar Mayor Rentabilidad de la Compañía.

Ejecutivo comercial

enero 2020 - diciembre 2024 Gmarketing, Cali

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Brokers de medios

- Diseño de la Propuesta de Valor para los diferentes actores de los negocios.
- Alineación de los diferentes procesos a los objetivos estratégicos propuestos.
- Plan de Negocio del Canal de Venta Directa
- Ejecución y Seguimiento del Plan Estratégico.
- Diseño, implementación y seguimiento del Modelo de Actuación Comercial.
- Elaboración, ejecución y seguimiento de ofertas.
- Fidelización de los clientes nuevos, actuales y antiguos.
- Orientación asertiva de los recursos de la compañía.
- Generar Mayor Rentabilidad de la Compañía.

Ejecutivo comercial

noviembre 2019 - abril 2020 Consultores integrales dm, Bogotá

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Otros servicios

Adjudicación de contratos a través de procesos licitatorios, presentación de cotizaciones, seguimiento de negocios, visitas comerciales

Líder de procesos

mayo 2019 - octubre 2019 Plásticos dise s.a, Bogotá

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Productos cárnicos

Capacitar personal de área. Supervisión. Proponer soluciones a problemáticas que se presenten en las etapas productivas. Establecer acciones de mejora continua que prevengan inconformidades. Generar reportes de los resultados. Solicitar ordenes de producción para la ejecución del proceso Miembro de comité

de copasst y comité de convivencia. Mantenimiento de altos niveles de calidad, a través de la realización de distintas pruebas de evaluación. Capacitaciones a nivel técnico y administrativo Logros: incremente la producción a un 50% Aporte en la productividad en un 100% Cumplimiento de indicadores de producción y calidad en un 100% Desarrollo de habilidades como trabajo en equipo, compromiso, respeto y liderazgo.

Técnico de procesos de producción

septiembre 2011 - abril 2019 Pagoma s.a, Bogotá

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Manufacturas varias

Responsabilidades: Manejo de inventarios. Organización de logística. Formación del personal de producción y demás miembros del equipo en la utilización de maquinaria y seguimientos de protocolos de seguridad. Supervisión de procesos Manejo y aseguramiento de calidad. Programar ordenes de trabajo de acuerdo al trabajo a realizar. Coordinar con el personal de almacén dispensación de material y entregas de producto terminado. Manejo y asignación de funciones a personal a cargo. Creación de procedimientos de procesos. Miembro de comité de copasst y comité de convivencia Logros: Reducción de costos del 45%. Diseño de planes de trabajo para ser más efectivo en el logro de objetivos. Desarrollo de nuevos procesos. Optimización de los procesos administrativos y operativos logrando mejorar la productividad en un 80%. Creación de manuales de funciones y de procesos. Elogios de parte de superiores y de gerencia por la toma de iniciativa. Desarrollo de nuevos líderes en áreas operacionales. Liderar equipos de trabajo. Obtener conocimientos y su posterior ejecución de los sistemas de gestión ISO 9001 y ISO 45001.

Jefe de despachos

abril 2004 - febrero 2009 Ormetal Ltda, Bogotá

Área de trabajo: Sin Definir

Sector: Manufacturas varias

Responsabilidad Disponer de materia prima al área de ensamblaje. Manejo de inventarios. Supervisión de labores del personal a cargo. Control y manejo de documentos. Planificación de trabajo con diferentes áreas, para la entrega oportuna de pedidos. Coordinación de la logística de la empresa. Manejo de almacén. Logros : Durante los 5 años que trabajé en este puesto conseguí cumplir con solvencia, los objetivos de producción, fijados por la empresa, manteniéndolos de forma reiterada. Estandarizar el proceso de ensamblaje. Desarrollo del liderazgo. Capacitación de equipos de trabajo.

Habilidades y competencias

- | | | |
|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| ✓ Pensamiento crítico | ✓ Compromiso | ✓ Escucha activa |
| ✓ Comunicación efectiva | ✓ Identificación de problemas | ✓ Trabajar en forma autónoma |
| ✓ desarrollo de equipos de trabajo | ✓ Flexibilidad | ✓ Experiencia previa |
| ✓ Capacidad de adaptabilidad | ✓ Liderazgo de equipos | ✓ Liderazgo |
| ✓ empatía | | |