

Jairo Augusto Álvarez Mora •

3115376010 | jotaalvarez78@gmail.com

[LinkedIn](#)

Administrador de empresas con especialización en Gerencia Comercial y Mercadeo, con experiencia en negociaciones B2B y venta consultiva en los sectores público y privado. Amplia experiencia en la gestión comercial 360°, manejo de equipos comerciales, prospección y cierre de negocios, y atención a grandes clientes a nivel nacional.

Conocimiento y manejo de estrategias comerciales para el cumplimiento de metas. Orientado al resultado y al logro de objetivos de ventas mediante una gestión eficaz de cuentas nuevas y existentes. Capacidad para entender las necesidades de los clientes y generar estrategias de mercado. Experiencia en la elaboración de informes claros y concluyentes, y en el análisis de diferentes métricas de rendimiento, manejo de equipos comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

Gerente de Cuenta Corporativo LATAM

Idemia Colombia, 2024/07 - Present

Funciones

- Manejo de portafolio de clientes asignados y su rentabilización (Colombia, & Centroamérica).
- Generar de nuevos negocios y ofertas de productos
- Vinculación de clientes nuevos.

Logros

- Cierre de nuevos negocios para la región de nuevos productos con innovación.

Gerente de Cuenta Corporativo

Cognos Online, 2024-01/2024/07

Funciones

- Vinculación de clientes nuevos
- Mantenimiento de clientes asignados y su rentabilización (Colombia & Ecuador).

Logros

- Recuperación de cartera en un 80%

Consultor de Cuentas Clave

Ejecutivo de Cuenta Corporativo

OUTLIERS CONSULTING, 2021/02 - 2023/06

Funciones

- Aperturas nuevos mercados, diseñar e implementar en conjunto con la gerencia desde la estrategia comercial hasta el cierre del negocio y facturación.
- Crear y crecer la presencia de la marca local en las plataformas de redes sociales utilizando Sales Navigator.
- Gestionar indicadores comerciales para el posicionamiento de la marca en Colombia.

Logros

- Gané el reconocimiento en ventas en un 115% de acuerdo a las métricas Propuestas para el año 2022 y el reconocimiento de la marca en el segmento de la industria.

Account Manager

TRANSUNION, 2017/03 - 2019/11

Funciones

- Desarrollar y posicionar las diferentes soluciones tecnológicas, hechas a la medida.
- Gestionar las cuentas principales asignadas al portafolio de clientes de la empresa y el desarrollo y crecimiento del pipeline de ventas.
- Planear y coordinar con las diferentes áreas de la compañía, la gestión de implementación y facturación.

Logros

- Incrementé las ventas en un 214% respecto al año anterior en las entidades asignadas a mi portafolio, en productos a análisis de datos, desarrollo de nuevos modelos de negocios con un alto impacto a nivel nacional.
- Reestructuré los procesos tecnológicos y creé nuevos modelos para entidades estatales y privadas que generaron nuevos modelos a nivel de TI.

EDUCACIÓN

Especialista en Gerencia Comercial y Mercadeo

Universidad EAN, Bogotá DC

Universidad Politécnica de Madrid, 2014 - 2015

Administrador de Empresas

Politécnico Grancolombiano, 2008 - 2013

IDIOMAS

Inglés

Español

HABILIDADES

Técnicas

- Salesforce
- Sales Navigator
- Hubspot
- Excel

Blandas

- Comunicación
 - Orientación al resultado
 - Proactividad
 - Resolución de problemas
 - Atención al detalle
 - Escucha activa
 - Gestión eficaz de cuentas
-