

LUIS ENRIQUE LOZANO DUARTE

Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: 3164679406

llozanodd@hotmail.com

www.linkedin.com/in/LuisenriqueLozano/

Gerente Comercial | Director Ventas | Líder Comercial | Gerente de Corporativo | Sector Financiero | Líder Estratégico | Formador de equipos | Conferencista Pensional y de Ahorro | Certificado AMV | B2B | B2C |

PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Empresas con Especialización en Dirección Comercial, énfasis en ventas y mercadeo, líder comercial con amplia experiencia en administración, formación y manejo de equipos de alto desempeño en compañías multinacionales y multilaterales, fortaleciendo el desempeño mediante el uso de indicadores, orientado al logro.

- Liderazgo transformacional
- Pensamiento Estratégico.
- Inteligencia Emocional.
- Capacidad de Negociación
- Comunicación asertiva.
- Relacionamento Corporativo.

EXPERIENCIA LABORAL

Protección Pensiones y Cesantías, Bogotá,

Enero 2013 –Abril 2023

Director Comercial Ahorro para el Retiro - APR

Liderar las relaciones con las empresas multisegmento a través del direccionamiento del equipo comercial en asesoría integral con énfasis financiero y tributario en pensión obligatoria, cesantías, pensiones voluntarias, planes institucionales, créditos y seguros; así mismo brindar el acompañamiento al empleador ofreciendo valores agregados de acuerdo con la oferta definida para el segmento con el fin de crecer, retener y fidelizar. Lideraba 14 asesores APR, 5 canales empresarios externos.

- Sobrepasé la productividad en un 25% de la meta, llevando al equipo a incluir prácticas comerciales apropiadas en función de sus metas financieras y liderazgo personal, siendo el equipo que más aportaba al cumplimiento de la gerencia, durante los últimos 5 años.
- Incrementé la participación de cesantías durante los últimos 5 años con ejecuciones al 102%, fundamentado en una metodología comercial estructurada, mayor relacionamiento con clientes y alto volumen de ventas.
- Habilité y desarrollé la solución de negocios institucionales en conjunto con el Consultor, logrando crecimientos exponenciales, en compañías con baja participación, con asesoría personalizada, coordinando con áreas, proveedores y aliados la puesta de la oferta acordada.

ING Cesantías y Pensiones, Bogotá,

Dic 2007 – Dic 2012

Director Líderes Empresariales

Responsable de la implementación, ejecución de las estrategias de marketing y ventas para los 200 clientes corporativos más importantes, para garantizar el crecimiento, ventas e ingresos y profundización con 12 líderes Empresariales que apoyaban la gestión comercial de los asesores comerciales de la compañía con impacto nacional.

- Mejoré en un 15% las ventas, gestionando la implementación de la estrategia de líderes empresariales en empresas corporativas TOP en conjunto con los equipos de ventas a nivel nacional.
- Logré que el 81% del equipo ganara la convención de ventas en el año 201, esta victoria destacó el compromiso con la excelencia y resultados sobresalientes; implementé un plan de desarrollo personal, con métricas de crecimiento y rentabilización de la operación.

Santander Pensiones y Cesantías, Bogotá,

Enero 2000 – Diciembre 2007

Director ventas Segmento Corporativo

Gestionar relaciones con las empresas asignadas al segmento corporativo con la implementación de la estrategia comercial junto con la asesoría integral de los productos pensión obligatoria, cesantías, pensión voluntaria, tarjetas de crédito, brindar acompañamiento a los empleadores ofreciendo valores agregados de acuerdo con la oferta definida para el segmento, con el propósito de crecer, retener y fidelizar las empresas más rentables por ingreso., Lideraba la gestión de 18 personas.

- Aceleré las ventas del equipo del 85% al 120% en el primer año, mejorando la consolidación del segmento corporativo con la puesta en marcha de las alianzas de las empresas del grupo Santander Colombia.

Colmena AIG Pensiones y Cesantías, Bogotá,

marzo 1994 – Diciembre 1999

Director ventas.

Responsable de la Administración de cartera de empresas asignadas, garantizando el cumplimiento del presupuesto comercial con la comercialización de pensiones obligatorias, cesantías, pensiones voluntarias, salud, riesgos laborales.

- Impulsé la productividad del equipo pasando del 60% al 110%, logrando bajar la rotación de asesores, gestionando las expectativas personales; incluí la profesionalización por categorías con un plan financiero.

EDUCACIÓN

Aden Business School Specialization in Management. Development 2014.

Aden Business School Specialization in Management Skills 2014.

Aden Business School Specialization in Sales Management. 2013.

Aden Business School Especialización en Dirección Comercial. 2013..

Aden Business School. Programa de Habilidades Directivas PHD 2013.

Administrador de Empresas, Uniciencias, Bogotá, Colombia, 1999.

Mercadotecnia, Unilatina, Bogotá, 1992.

OTROS ESTUDIOS

Certificación AMV: septiembre 2022.

Tartarus: Neuro Ventas Aplicada al Proceso Comercial, Bogotá 2022.

Universidad del Rosario: Diplomado Financiero, Bogotá, Dic 2021.

Liderazgo InCompany. Proteccion, Marzo 2021.

Habilidades Blandas, Ovidio Peña, Plataforma, 2020

Universidad de la sabana: Proteccion, Liderazgo Transformacional, Bogotá 2016.

Cesa Incolda: Diplomado en Operación Bursátil, Bogotá 2011.

Cesa Incolda: Diplomado en Planeación Neurolingüística, 2012.

T&P Germán Sánchez Franco: Seminario Formador de Formadores ING, 2009.

Universidad de la Sabana: Diplomado Gerencia de Ventas, 2003.

RECONOCIMIENTOS

- Participación activa en 5 Convenciones Nacionales de Ventas (1998, 2010, 2011, 2012, 2017)
- Historia de Tenacidad, mayo de 2007, fui elegido como participante por la contribución al negocio, estilo de liderazgo, apoyo al desarrollo de personas y ser un referente organizacional.
- Capacitador universidad Protección.