

Calle 119 a # 57 - 60
Bogotá – Colombia.
Teléfono de contacto: 3124575001
juankb1@hotmail.com

JUAN CARLOS BEDOYA RODRIGUEZ

PERFIL PROFESIONAL

Especialista en Gerencia de Mercadeo de la universidad de la Salle de Bogotá. Tengo experiencia de más de 15 años en áreas comerciales y de servicio al cliente, en los sectores de las telecomunicaciones, salud y gremial, coordinando grupos de trabajo de hasta 100 personas en grandes empresas del país, como coordinador de servicio al cliente y en gerencias comerciales en cargos como gerente de cuenta, ejecutivo de cuenta, consultor corporativo y líder comercial. Soy una persona orientada al logro con amplia destreza en direccionamiento de grupos de trabajo, desarrollo y ejecución de proyectos con capacidad de establecer y mantener relaciones a nivel comercial y de servicio al cliente, con buen nivel de persuasión, responsabilidad y adaptabilidad al cambio, facilidad para trabajar en equipo, así como para resolver problemas eficientemente y lograr las metas propuestas. Cuento con habilidades en fidelización y venta Consultiva.

EXPERIENCIA LABORAL

Agencia de Aduanas Delio Aristizábal.
Gerente Territorial de Ventas
Junio del 2022 – Diciembre 2022

Funciones:

Comercialización de los servicios aduaneros de la agencia en el eje cafetero, ampliando la base de clientes de la empresa. Relacionamiento corporativo, asesoría en servicios de comercio exterior. Desarrollo de bases de datos y contactos en frío.

Calle 119 a # 57 - 60
Bogotá – Colombia.
Teléfono de contacto: 3124575001
juankb1@hotmail.com

Divana Swimwear
Gerente Comercial.
Septiembre de 2021 – Junio de 2022

Comercialización y distribución de vestidos y salidas de baño.

Fenalco Caldas.
Líder Comercial.
Febrero 17 del 2020 – Septiembre 2021.

Funciones:

Ejecutivo comercial con la responsabilidad de coordinar, diseñar y comercializar los eventos de la seccional, fidelización de clientes, consecución de afiliados y venta de publicidad para la revista el comercio de Fenalco. Relacionamiento empresarial.

Asesor en emprendimiento y fortalecimiento empresarial en el programa Mujeres Emprendedoras Bavaria, con el objetivo de desarrollar ideas de negocio productivas en busca del mejoramiento financiero, por medio de la comercialización de diferentes productos o servicios.

Logros:

- Diseño y desarrollo exitoso del mes del tendero en agosto del 2020 y 2021 generando ganancias para el gremio.
- Venta del día del tendero nacional posicionando a la seccional como la segunda en resultados de ventas entre 26 seccionales del país.
- Resultados importantes en el cumplimiento de objetivos en el programa de capacitación de mujeres emprendedoras Bavaria – Fenalco.
- Comercialización exitosa de la revista El comercio Económico.

Independiente
Consultor en servicios de telecomunicaciones.
Julio 2019 – Enero 2020

Funciones:

Asesoramiento de pymes en la optimización de los recursos de comunicación, publicidad y marca.

Calle 119 a # 57 - 60
Bogotá – Colombia.
Teléfono de contacto: 3124575001
juankb1@hotmail.com

Azteca Comunicaciones Colombia.
Ejecutivo de Cuenta.
Diciembre 2017 - Junio 2018.

Funciones:

Desarrollo de las empresas asignadas en las verticales de Industria Y comercio, Oil and gas, financiera y seguridad. Ejecutivo comercial con la responsabilidad de cumplimiento en ventas y facturación

AVANTEL.
Consultor Cuentas Estratégicas. / KAM.
Junio de 2014 - febrero 2017.

Funciones:

Consultor estratégico con la responsabilidad de la administración, relacionamiento, servicio, fidelización y cartera de 15 de las cuentas más grandes de la empresa. Venta consultiva con cumplimiento de metas.

Logros:

- Consecución de grandes negocios con empresas como Legrand. Colombia, Azteca Comunicaciones y Agrocampo.
- Retención y ventas de grandes clientes como la Organización Terpel, Cemex, Colombiana Kimberly Colpapel, Alkosto y Brinks entre otros.
- Mejoramiento de los ANS con las empresas asignadas.
- Solución de conflictos y tramite de PQR's.

CLARO.
Consultor Servicio Personalizado a Clientes. / Consultor Corporativo.
Noviembre de 2005 - Junio de 2014.

Funciones:

Servicio al cliente en centro de atención y ventas a nivel corporativo, en temas relacionados con fidelización, atención de PQR's y venta de servicios de telecomunicaciones.

Logros:

- Coordinador (E) CAV (centro de atención y ventas) con 50 personas a cargo, manejo administrativo, apertura y cierre del centro de atención.

Calle 119 a # 57 - 60
Bogotá – Colombia.
Teléfono de contacto: 3124575001
juankb1@hotmail.com

- Seguimiento al cumplimiento de indicadores por consultor en atención presencial, ventas, tiempos y fidelización de los clientes.
- Dar solución en línea a las quejas interpuestas por los clientes en nuestro centro de atención, evitando así la radicación de recursos ante la superintendencia.
- Coaching en retención con el personal asignado.
- Líder de ventas con personal asignado y cumplimiento de metas del CAV.
- Líder de retención y fidelización con resultados destacados.
- Auditor de calidad del servicio a clientes telefónico en costa y occidente en uno de los call center de Claro, verificando que se cumplieran los parámetros de servicio estipulados por la empresa.
- Seguimiento y mejora de los KPI's de los consultores del centro de atención.
- Manejo corporativo en servicio, fidelización y comercial de grandes empresas como grupo Colpatria, Correval, HSBC entre otras cuentas en Bogotá.

Clínica del seguro Social.

Coordinador de la Oficina de Atención al Usuario.

Agosto de 1998 - Diciembre de 2002.

Funciones:

Responsable de la atención y buen servicio a los usuarios de la IPS con el personal asignado para tal función. Coordinaba los programas de estudiantes que cumplieran su labor social y prácticas comerciales (programa que implemente) con más 100 personas a cargo brindando apoyo logístico y administrativo. Administraba la atención de la línea gratuita nacional de servicio al cliente 01800 0968756. De igual forma coordinaba, el sistema de quejas, reclamos y sugerencias y el sistema de calidad de servicios de salud en la IPS. Indicadores de gestión. Realización de eventos.

Logros:

- Implementación del programa de “apoyo social del estudiantado”, por medio del cual incorporamos como soporte a la oficina de atención al usuario 100 estudiantes para brindar apoyo a las diferentes áreas administrativas y de servicio de la clínica.
- Cambio y mejora del sistema de quejas y reclamos de la IPS por medio de la creación de un nuevo formato para diligenciar las PQR's y la solución de dichos conflictos citando a reunión con la gerencia para dar contestación oportuna y personal, logrando reducir los tiempos de respuesta, aumentando el nivel de satisfacción y mejorando la imagen corporativa del Seguro Social en la ciudad.

Calle 119 a # 57 - 60
Bogotá – Colombia.
Teléfono de contacto: 3124575001
juankb1@hotmail.com

- Mejoramiento del sistema de calidad de servicios en salud de la IPS, por medio de encuestas y la conformación de comités de seguimiento de las solicitudes de nuestros usuarios.
- Escalamiento y trabajo de las iniciativas del comité de usuarios del Seguro Social en la ciudad, buscando ser el puente entre ambas partes.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Especialización en Gerencia del mercadeo.
Universidad de la Salle.
Bogotá, 2015.

Comunicador Social Y Periodista.
Universidad de Manizales Colombia.
Manizales, 1994 - 1999.

Certifico que toda la información aquí consignada es verídica y autorizo a quien corresponda para la respectiva confrontación de la misma.

JUAN CARLOS BEDOYA RODRIGUEZ
C.C 10.287.488 de Manizales (Caldas).