



ANDRES FERNANDO LOAIZA VALENCIA

INFORMACION PERSONAL

Fecha de nacimiento: Mayo 17 de 1973.
Lugar de nacimiento: Medellín (Antioquia)
Cédula de Ciudadanía: 71.741.505 de Medellín

PERFIL PROFESIONAL

Especialista en Gerencia de Marketing con amplia experiencia en Mercadeo y gestión comercial, manejo de cuentas de clientes de gran tamaño con cubrimiento nacional. Experiencia en elaboración de plan de mercadeo y planes de ventas, presupuestos de ingresos anuales, ventas de productos tangibles e intangibles y sostenimiento de clientes. Habilidades Gerenciales, con alto nivel de liderazgo, excelentes relaciones interpersonales, habilidades para hacer presentaciones en público y capacidad para asumir responsabilidades.

Experiencia como docente y consultor en el área de las ciencias estratégicas y mercadeo durante los últimos 10 años.

Teléfono:
5056161
3122398

Móvil:
3127760976

PERFIL PROFESIONAL

Especialización en Gerencia de Marketing
Universidad Pontificia Bolivariana. 2005

Diplomado en Gestión integral de Procesos organizacionales con énfasis en Norma ISO
Universidad Pontificia Bolivariana. 2003

Administrador de Empresas
Universidad Pontificia Bolivariana. 1997



EXPERIENCIA LABORAL

ETIEMPAQUES S.A.S - GRUPO INTEGRAL GRAFICO S.A.S.

GERENTE COMERCIAL - JULIO 2014 - ACTUALMENTE

Dirigir y controlar el proceso comercial desde la planeación del área hasta la satisfacción del cliente.

ACTIVIDADES

1. Diseñar las estrategias para la consecución de clientes
Elaborar el plan de marketing de la compañía
2. Seguimiento integral al proceso comercial
3. Dirección y control en la estructuración de la compañía, procesos organizacionales, directrices comerciales, operativas y financieras
4. Manejo y control de índices de gestión
5. Apoyo activo de la estructura de costos y facturación

UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ. - DOCENTE

Docente en la Facultad de Administración de Empresas Julio de 2015 – Actualmente

ACTIVIDADES

1. Docente de Investigación de Mercados, Investigación de Mercados II, Mercadeo para organizaciones sociales.
2. Asesor de prácticas empresariales a estudiantes de último semestre
3. Jurado de trabajos de grado de los estudiantes de práctica

Calle 9Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
31222398

Móvil:
3127760976



INSTITUCION UNIVERSITARIA ESCOLME. - tDOCENTE

**Docente en la Facultad de Mercadeo
Julio de 2014 – Actualmente**

ACTIVIDADES

1. Docente de cátedra de la asignatura de Investigación de Mercados, producto, Canales de Distribución, Plan de Mercadeo, Investigación de Mercados aplicada. Promoción y publicidad.

AUTOLLANTAS NUTIBARA S.A.

**Gerente Sede Sandiego.
Febrero 1 de 2012 – Junio 30 de 2014.**

Realizar todas las funciones de planeación, evaluación, seguimiento y control de todas las actividades tanto comerciales como administrativas de la Sede San Diego

ACTIVIDADES

1. Diseñar estrategias comerciales que permitan aumentar las ventas en los puntos de servicio
2. Dirección del plan de Subdistribuidores a nivel nacional, realizando acompañamiento a 9 vendedores
3. Realizar labores de tipo administrativo y financiero garantizando la rentabilidad de la compañía
4. Diseñar esquemas de control de costos, listas de precios, planes de descuentos, listas especiales, compras, garantías entre otras
5. Realizar actividades del área del talento humano como proceso de selección, capacitación, nómina y dotación
6. Participación activa de los comités de Personal, Ventas, Mercadeo, Promoción, Fidelización y Subdistribución

Calle 9 Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
31222398

Móvil:
3127760976



THOMAS EXPRESS S.A.

**Ejecutivo de cuenta Regional Senior.
Septiembre 2011 – Enero de 2012.**

Dirigir el proceso comercial de la Regional Medellín y Eje cafetero.

ACTIVIDADES

1. Diseñar estrategias que permitan alcanzar las metas de ventas de la Regional y logrando un posicionamiento de la marca en el sector
2. Elaborar el plan estratégico y presupuestos de ventas de la Regional
3. Elaborar conjuntamente con el área jurídica los contratos de servicio

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

**Docente de cátedra en la Facultad de Administración de Empresas
Enero de 2011 – Diciembre 2012**

ACTIVIDADES

1. Docente de la asignatura de Investigación de Mercados.

TECNOLOGICO DE ANTIOQUIA

**Docente de cátedra en la Facultad de Administración de Empresas
Febrero de 2010 – Diciembre 2011**

ACTIVIDADES

1. Docente de la asignatura de Fundamentos de Mercadeo, Investigación de Mercados, Investigación de Mercados Internacionales, Negocios Internacionales y Mercadeo Internacional

Calle 9 Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
3122398

Móvil:
3127760976



CINASCAR DE COLOMBIA S.A

**Dirigir y controlar las actividades del área comercial de la vitrina sede Poblado
Gerente Comercial. Marzo 2010 – Abril 2011.**

ACTIVIDADES

1. Diseñar el presupuesto de ventas de la vitrina
2. Ejecutar las diversas actividades del plan estratégico garantizando el cumplimiento del mismo
3. Elaborar el plan de mercadeo y de comunicaciones de la vitrina
4. Brindar acompañamiento y seguimiento a la fuerza comercial definiendo planes de trabajo individual, cronograma de actividades, montaje de eventos y todas las acciones que permita el cumplimiento de los objetivos
5. Velar por la rentabilidad de la vitrina maximizando las utilidades a través de un mejoramiento en las ventas y una optimización de los recursos

DISTRIBUIDORA NISSAN S.A.

**Gerente Comercial.
Diciembre 2006 – Septiembre 2009**

Dirigir el proceso comercial de la línea de vehículos marca Nissan en la Regional Medellín.

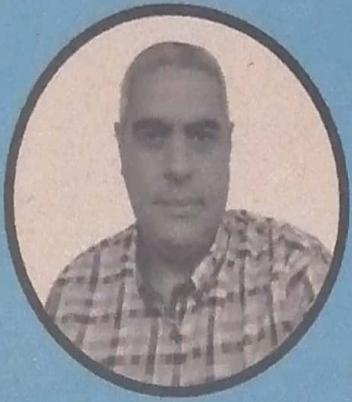
ACTIVIDADES

1. Elaborar el presupuesto de ventas de la regional Medellín
2. Diseñar estrategias, planes de trabajo y actividades para cada uno de los miembros del área
3. Desarrollar y controlar el plan de seguimiento individual y colectivo en búsqueda del cumplimiento eficaz de los objetivos planteados
4. Apoyar el proceso de licitaciones públicas y privadas acordes al objeto social de la compañía
5. Monitoreo y reporte de indicadores de gestión
6. Coordinar, controlar y verificar los procesos facturación, matrículas y demás trámites relacionados con la operación.

Calle 9Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
31222398

Móvil:
3127760976



ETIEMPAQUES

Gerente Comercial. Enero 2004 – Diciembre 2006

Realizar la gestión comercial desde la planeación del área hasta la satisfacción del cliente.

ACTIVIDADES

1. Diseñar los presupuestos de ventas y gastos
2. Elaborar planes de trabajo para la consecución de clientes
3. Diseñar estrategias encaminadas al posicionamiento de la compañía

DOMESA DE COLOMBIA S.A.

Ejecutivo de Cuenta Regional Noroccidente. Agosto 1998 – Agosto 2003.

Dirigir el área comercial de la regional Noroccidente (Cúcuta, Medellín, Montería)

ACTIVIDADES

1. Dirigir y controlar cuentas comerciales por valores cercanos a los \$ 6.000 millones de pesos anuales
2. Desarrollar el presupuesto de ingresos de la Regional
3. Realizar actividades encaminadas al cumplimiento del presupuesto a través de ventas nuevas y una adecuada labor de sostenimiento de los clientes
4. Definir los objetivos comerciales de la Regional
5. Realizar con el apoyo del área jurídica los contratos de servicio a los clientes nuevos y hacer seguimiento a los contratos vigentes y pólizas de seguros
6. Diseñar el plan de Capacitación en "servicio al Cliente" a todos los empleados de la compañía.

Calle 9 Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
3122398

Móvil:
3127760976



REFERENCIAS PROFESIONALES Y PERSONALES

Nicolás Jiménez. – Representante Legal
CONFECCIONES BRAVASS – Teléfono: 2629933

Bernardo Gaviria – Gerente Comercial
PROQUIDENT – Celular: 320797413

Beatriz Lenis Ospina. Gerente Administrativa
LAMINAIRE S.A. – Celular: 3105050704

Calle 9Sur Nro 32-310
Ed. Prados del Castillo
Apto 2002
Los Balsos-Poblado

Teléfono:
5056161
3122398

Móvil:
3127760976


ANDRES FERNANDO LOAIZA VALENCIA
Teléfono: 312 7760976