

MARIO ÁNGEL URREGO TORO



LinkedIn
/marioangelurrego

Ocho años de experiencia en análisis de mercados y gestión comercial para diferentes empresas y más de cuatro años como analista de crédito y gestión de cartera. Experiencia en la comercialización tanto de tangibles e intangibles. Gestioné una cartera comercial con manejo de morosidad a diferentes niveles. Durante más de cuatro años, con el Banco W, fui responsable de una cartera crediticia personal de más de un millón de euros. Para Univerza Digital diseñé una nueva estrategia de marketing para venta de su portafolio, que optimizó la forma de venta, logística y cobranza incrementando su eficiencia en más de un 600%. Alto sentido de pertenencia y capacidad de cambio.

EDUCACION:

2022

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS (URJC).

Master Universitario en Dirección de Marketing Internacional.

2016

UNIVERSIDAD ICESI.

Diplomado en Gerencia de proyectos.

2016

INSTITUTO DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO Y EL DESARROLLO HUMANO.

Diplomado Marketing, Ventas y Servicio al cliente.

2013

ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. ESAP.

Especialización en Gestión Pública.

2003

USC. UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI.

Diplomado gerencia de ventas y servicio al cliente.

2003

USC. UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI.

Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales.

EXPERIENCIA LABORAL:

PROXIMEDIA SPAIN. YCOR.

(www.proximediainspain.es)

09/2023 — 03/2024.

Marketing digital.

BE MEDIC. Medicina Estética Avanzada.

(www.bemedic.es) 04/2022—07/2023

Marketing estratégico Madrid.

CORPORACION FLORENTINO GONZÁLEZ

(www.corpoflorentino.org) 10/2020—03/2022

Marketing digital.

PRIMER NIVEL INMOBILIARIA.

(www.inmobiliariaprimernivel.es) 01/2020—03/2020

Agente comercial, Madrid.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE. SENA.

(www.sena.edu.co) 02/2017—02/2019

Instructor de marketing.

MASTER KEY OF STIMULATION.

02/2015—07/2016

Conferencista, capacitador, asesor comercial.

UNIVERZA DIGITAL.

08/2010—12/2014

Asesor Comercial-Marketing.

BANCO W.

(bancow.com.co) 03/2006—08/2010

Analista de Crédito.

Dentro del marco de los fondos europeos Next Generation, gestión comercial de soluciones de marketing digital, el análisis de las necesidades de cada posible cliente y diseño de la solución más eficiente para cada caso en particular asegurando el máximo aprovechamiento de los recursos.

Diseño y formación en estrategia comercial. Soporte en seguimiento de indicadores de gestión y comerciales. Desarrollo de estrategia de marketing digital y apoyo en su despliegue.

EN REMOTO—Asesoría en estructura y arquitectura de website. Programación, diseño y publicación corporativa en Instagram, Facebook y Twitter. Diseño, planteamiento y gestión de cronogramas. Planteamiento del buyer persona. Asesoría en SEO (blog, keywords, autoridad de dominio y colaboraciones).

Actividades comerciales en general, trabajo en zona, seguimiento telefónico a cartera clientes, consecución y gestión de prospectos comerciales.

Planeación cronogramas. Manejo docente de grupos en general. Seguimiento indicadores gestión. Preparación eventos académicos.

Gestión y seguimiento de indicadores comerciales. Formación a grupos en uso de software. Exploración de terreno en búsqueda de nuevos mercados. Agente comercial viajero.

Actividades de marketing estratégico. Creación, implantación y evaluación de planes estratégicos de marketing. gestión de bases de datos.

Análisis de proyectos para créditos. Gestión comercial de intangibles. Gestión comercial de cobranza 30, 60, 90 días y pre jurídico. Call center comercial y de cobranza.

IDIOMAS:

Inglés nivel B2 certificado.
Universidad de Michigan.



695 52 30 05



Paseo de Europa, 56. San Sebastian de los Reyes.



marioangelurrego@gmail.com