

JHONATTAN

Ejecutivo de Cuentas | Consultor en Ventas B2B | Marketing Estratégico
Profesional en Comunicación Social y Periodismo con más de 6 años de experiencia en **ventas consultivas, gestión de cuentas clave y estrategias de marketing** en sectores como transporte, tecnología y servicios. Capacidad demostrada para liderar negociaciones de alto impacto, aumentar la rentabilidad y construir relaciones sólidas con clientes. Bilingüe (español-inglés) con enfoque en resultados, visión comercial y orientación al cliente.

HABILIDADES TÉCNICAS

Advanced Excel
Project Management
Microsoft Office
Google Analytics
SEM
SEO
CRM

HABILIDADES PROFESIONALES

Leadership
Adaptability
Teamwork
Communication
Self-motivated
Time Management

EXPERIENCIA

Sales & Business development Consultant en
Jurin Transportation
Houston, USA ▪ octubre 2021 – diciembre 2024

- Responsable del desarrollo comercial y la gestión de relaciones con cuentas clave en el sector de transporte, enfocado en la generación de nuevas oportunidades B2B.
- Colaboré directamente con equipos de operaciones y marketing para garantizar la fidelización de cuentas y la renovación de contratos anuales.
- Identifiqué y calificué prospectos mediante análisis de mercado, logrando una tasa de conversión del 26% en nuevos clientes.

Sales & Marketing Executive en Fitao Colombia
Bogotá, COL ▪ diciembre 2017 - diciembre 2020

- Lideré estrategias comerciales dirigidas a atraer y retener en el sector salud y bienestar, con especial foco en posicionamiento de marca y ventas directas.
- Diseñé e implemente campañas promocionales que generaron un crecimiento del 35% en la base de clientes activos en el primer año.
- Manejé el ciclo completo de ventas: prospección, presentación de soluciones, seguimiento y cierre, tanto presencial como remoto.
- Coordiné con el área de producto y medios para personalizar ofertas comerciales según las necesidades del cliente, mejorando la tasa de retención en un 20%
- Negocié con medios y proveedores condiciones preferenciales para maximizar márgenes de rentabilidad en campañas.

IDIOMAS

English
B2

Spanish
Nativo

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Strategic Communication
and Marketing
Management UDLS –
2015

Fundamentals of Digital
Marketing
(google certification)

INTERESES

Disfruto cocinar recetas saludables y compartirlas con mi familia y amigos. Me encanta ir al gimnasio, especialmente para unirme a clases grupales como Cross Training y Boxeo

Consultor de Comunicación Estratégica en Llorete & Cuenca

Bogotá, COL ▪ febrero 2016 – noviembre 2017

Responsable de la estrategia de Publicidad y Comunicación de una entidad con el objetivo de dar a conocer su marca, servicios y productos, así como gestionar su reputación corporativa.

- Incrementar el alcance masivo en un 65% gracias a la campaña de marketing digital.
- Mejorar la eficiencia de la comunicación interna de 47,82% a 60,48% sobre problemas existentes.
- Coordinación e implementación de mejoras de software y vinculación con CRM.
- Desarrollar guías de resolución de problemas para resolverlos de manera efectiva.
- Capacitar a operadores y realizar pasantías sobre resolución de problemas y uso de guías de resolución de problemas para encontrar la causa raíz.

Becario en el área de comunicaciones en Banco de Alimentos

Bogotá, Colombia ▪ enero 2015 – enero 2016

Responsable de la estrategia de comunicación digital para la recaudación de fondos. Creación y producción audiovisual.

- Logré la recolección de más de 400 kilogramos de alimentos en tan solo 7 meses gracias a la estrategia "NAVIDAR".
- 952 organizaciones beneficiadas.
- 60% estandarización de "cultura organizacional, comunicación interna.

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

Certification program in strategic communication and marketing management

Sept 2015 – Nov 2015

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

Bachelor of Journalism and Social Communication

Sept 2011 – Dec 2015