GERMAN VELASQUEZ

Director Comercial • Go to Market • Director de Unidad de Negocio • Gerente Regional • Director de Estrategia • Coach

Cali, Colombia | German.velasquez@gmail.com | +57 300 3300111 | +1 786 556 1328
linkedin.com/in/germanvelasquez

PERFIL EJECUTIVO

Más de 20 años en dirección comercial en telecomunicaciones, con responsabilidades sobre equipos de hasta 1.048 colaboradores, presupuestos anuales de hasta US$700 millones, canales comerciales y proyectos de expansión regional en Claro y Tigo Une.

Desde 2024 dirijo Grupo Estrategia y Marca LLC y trabajo como Consultor de Empresas en estrategia de crecimiento, transformación comercial, CRM, experiencia del cliente y automatización con IA para organizaciones de distintos sectores

Ingeniero de Sistemas con doble MBA. Combino dirección comercial, conocimiento del cliente, datos y tecnología con el desarrollo de equipos para mejorar ventas, participación de mercado y rentabilidad

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

Dirección Comercial y Estrategia de Negocio · Go-to-Market · Ventas Omnicanal · Customer Experience & Customer Journey · Gestión Presupuestal y Rentabilidad · Liderazgo y Transformación Organizacional · Transformación Comercial y Digital

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director de Estrategia de Negocio | Growth Strategy & Board Advisor
Ene 2024 – Presente

Grupo Estrategia y Marca LLC (https://estrategiaymarca.com/)

Consultoría empresarial en crecimiento y transformación comercial, Asesoría estratégica a empresas que buscan vender sin improvisar, integrando estrategia comercial, CRM y automatización con inteligencia artificial.

- Asesoría en estrategia de crecimiento para empresas de los sectores educación, telecomunicaciones, salud, I+D y tecnología
- Optimicé el customer journey de una empresa tecnológica: +12% en colocación, +8% en ventas, -23,4% en puntos cero ventas
- Apoyé la estrategia comercial de una clínica dental mediante CRM y marketing digital: +15% en EBITDA, +US$60.000 en ingresos adicionales
- Trabajé en la estrategia comercial de una institución del sector educativo: +21% en ventas totales

Consultoría para una compañía de investigación y desarrollo con sede en Cambridge (Reino Unido), con oficinas en Estados Unidos y China y clientes en más de 33 países. Alcance: estrategia de crecimiento, transformación de CRM, rediseño de customer journey y estrategia de participación en eventos internacionales.

- Apoyé la reorganización de roles (RACI) y un esquema de coordinación entre Comercial, I+D
- Mapeé el Customer Journey y apoyé la implementación y automatización del CRM (pipeline, SLA e informes)
- Participé en la estructuración del plan de crecimiento, con meta de £1.000.000 para 2026
- Capacité en Cambridge a colaboradores de China, Francia, India, Estados Unidos, Reino Unido y Colombia, en gestión de proyectos basada en Prince2 (PRojects IN Controlled Environments), trabajo en equipo y comunicación estratégica con elementos de PNL

Director Regional Centro-Oriente Unidad Mercado Masivo *Base Bogotá y Bucaramanga*
Ago 2019 – Ene 2024

Claro Colombia

Dirección comercial de la Unidad Mercado Masivo en la región Centro-Oriente.

- 1.048 colaboradores liderados, US$700M de presupuesto anual, 21,5% de participación de mercado
- Estrategia omnicanal con 75 puntos directos y 46.000 indirectos
- Great Place to Work del 87% al 92%
- Despliegue de red FTTH en 9 municipios (~US$9.5M), 25% de penetración en el primer año
- Gestion de US$3.6M anuales gestionados para el despliegue promedio de 60 estaciones de red

Director Regional Occidente *Base Cali*
Feb 2019 – Ago 2019

Avantel S.A.S.

Dirección comercial de la región Occidente

- +5% de crecimiento anual mediante estrategias comerciales puerta a puerta y retail
- Optimización de procesos de fidelización y experiencia de cliente
- Desarrollo de alianzas en 6 departamentos de la región occidente y eje cafetero
- Alineación de equipos comerciales y técnicos para la ejecución regional

Tigo Une
Ago 2003 – Dic 2018

Dirigí la estrategia comercial en 15 departamentos de las regionales Oriente y Suroccidente; hasta 890 colaboradores.

Director de Territorio Suroccidente | *Base Cali*
Dic 2013 – Dic 2018

- Participación de mercado del 4% al 7% en Suroccidente y del 9% al 12% en Cali
- Great Place to Work del 64% al 92%
- Red de 80+ puntos directos/agentes y 42.000 puntos TAT
- Proyecto de mejora de red por US$1M en Cali, con +2% de penetración

Director de Territorio Regional Oriente | *Base Bucaramanga* *Ago 2003 – Dic 2013*

- Revenue en gestión comercial +21%, revenue total +34%
- Great Place to Work del 76% al 90%
- Desarrollo de distribuidores y fuerza de venta directa

EDUCACIÓN

MBA en Administración y Dirección de Empresas, MBA en Marketing Digital y e-Commerce, Especialización en Coaching y PNL - Universidad Isabel I de Castilla - 2020 | Master in Leadership and Organizational Development - EIDHI International School – 2016 | Especialización en Gerencia de Empresas - UDES - 2000 | Especialización en Ingeniería de Software — UIS - 1998 | Diplomado en Innovación Empresarial — Universidad Distrital - 2024 | Ingeniero de Sistemas - UIS - 1994

CERTIFICACIONES

Coach Internacional de Alto Nivel - ICF (2017) | Licensed Master Practitioner in Programación neuro Linguistica (NLP) – Richard Bandler (2016) | Licensed Practitioner in Programación neuro Linguistica (NLP) – Richard Bandler (2016) | Mentor Camara de Comercio de Bogotá (2021) | Actualización profesional en IA aplicada y automatización: AI Automation — Coderhouse | 2026 (8 semanas)

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

Automatización IA/Integración: N8N, Make | **IA aplicada:** OpenAI Codex, Claude Code, Agentes de IA | **CRM/Automatización:** Salesforce, HubSpot, Kommo, GoHighLevel | **BI/Datos:** Excel avanzado, Power BI, Tableau, Google Analytics | **Marketing:** Meta Business Suite/Ads, TikTok Business, Google Ads.

IDIOMAS

Ingles B2