

ANDRÉS VARGAS CARRASCO

Calle 23 N° 68 – 50 Bq. 9 Apto 303, Bogotá
315 3255641 – 315 3464257
vargas.carrasco@gmail.com

PERFIL

Profesional en administración de empresas, especialista en comportamiento del consumidor e investigación de mercados, con amplia experiencia en la gestión y procesamiento de información, en capacidad analizar variables en diferentes contextos, entre ellos los comerciales y financieros, hacer uso eficiente de sistemas estadísticos, así generar informes para el desarrollo de estratégico de la empresa. Con competencias en capacidad de análisis, pensamiento estratégico, toma de decisiones y orientación a resultados.

EXPERIENCIA

NATURAL BUSINESS **DIRECTOR OPERATIVO**

Enero 2021 – Marzo 2021

Desarrollar e implementar la nueva área de consultoría estratégica de la compañía, estableciendo los modelos de trabajo para las áreas de mercadeo, marketing digital, financiera y jurídica. Establecer contacto con los clientes para el desarrollo operativo de las consultorías y presentar las propuestas de trabajo a los prospectos.

Logros: Establecer los cimientos para el buen funcionamiento de la compañía. Consecución de clientes nuevos.

LABORATORIO DE PRODUCTOS NATURASOL **COORDINADOR BI - DA**

Septiembre 2019 – Diciembre 2020

Crear y desarrollar las bases de información para la elaboración de informes y seguimientos para la toma de decisiones en todas las áreas de la compañía. Generar los principales reportes de seguimiento comercial y financiero para los diferentes comités y juntas de socios. Implementar la cultura de decisiones basadas en datos.

Logros: Organizar las bases de datos de clientes. Crear e implementar el nuevo modelo de negocio de comercialización para la compañía, basado en clasificación de clientes, generando crecimientos superiores al 12%.

INVERSIONES GLP SAS ESP - VIDAGAS **COORDINADOR INTELIGENCIA DE NEGOCIOS**

Diciembre 2018 – Junio 2019

Encargado del manejo de procesos de análisis de información para el área de mercadeo y venta; elaborar y presentar informes de las tendencias de mercado y principales actividades del sector, así como construir e implementar el modelo de segmentación de clientes.

Logros: Desarrollé herramientas de seguimiento y análisis de aliados, clientes y sus ventas, haciendo el proceso más eficiente, manteniendo la calidad de la información.

ANALISTA PLANEACIÓN FINANCIERA

Enero 2015 – Noviembre 2018

Responsable de consolidar, analizar, hacer seguimiento y elaborar los informes financieros, principalmente relacionados con el PYG, para apoyar la toma de decisiones estratégicas. Encargado del proceso de elaboración del presupuesto anual de la compañía. Realizar los informes y presentación a junta directiva. Administrar los procesos de creación de clientes, precios y descuentos.

Logros: Asignado como Gestor del cambio en el proyecto de implementación del nuevo ERP para la compañía en 2017 (duración del proyecto 10 meses), implementando las mejores prácticas para el desarrollo del área.

UNIVERSIDAD NACIONAL – FACULTAD DE CIENCIAS COORDINADOR PROGRAMA NACIONAL DE BECAS

Enero 2014 – Enero 2015

Coordinar las actividades relacionadas con la implementación de los beneficios ofrecidos a los estudiantes de posgrado en la Facultad de Ciencias de la Universidad Nacional. Desarrollar las estrategias necesarias para el mejor funcionamiento de las convocatorias, las evaluaciones y asignación de becas.

Logros: Crear, desarrollar y poner en marcha el programa de internacionalización para la Facultad.

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO ASESOR COMERCIAL E INTERNACIONALIZACIÓN

Marzo 2012 – Junio 2013

Planear, coordinar y ejecutar la comercialización de los programas académicos abiertos del departamento de Educación Continuada con el fin de cumplir las metas de rentabilidad en cada uno de ellos. Atender eficientemente los candidatos y clientes de los diferentes programas tanto individuales como empresariales. Adicionalmente coordinar las actividades de internacionalización del área.

Logros: Apoyé el equipo de trabajo logrando que se mejorara el clima laboral en el área.

BAVARIA S.A. ANALISTA DE VENTAS

Febrero 2007 – Marzo 2011

Soportar suficientemente la labor de la Regional de Ventas Bogotá con un enfoque gerencial y comercial, generar información veraz y oportuna, soporte en la toma de decisiones comerciales. Planeación, organización, análisis y síntesis de información gestionable para la regional.

Logros: Inicié junto con el gerente de la regional el programa de reconocimiento a vendedores. Creé herramientas de seguimiento histórico hasta nivel de vendedor, como aporte para los pronósticos comerciales (dash boards).

DESARROLLADOR DE MARCA

Octubre 2006 – Enero 2007

Incrementar el nivel de ventas de la zona asignada por medio de la ejecución adecuada en los diferentes canales de consumo. Lograr una excelente imagen de las marcas de la compañía en los clientes y consumidores a través de la implementación de planes estratégicos.

PROCTER & GAMBLE**SUPERVISOR DE VENTAS SENIOR - SANTANDER**

Mayo 2004 – Julio 2006

Encargado de la Zona de Santander, atender a los clientes para lograr su desarrollo y aumentar su rentabilidad de acuerdo a la planeación y estrategias que diseñamos para ellos. Administrar la cartera. Conseguir que las diferentes estrategias de ventas de Procter & Gamble se ejecuten con excelencia para el crecimiento de las ventas.

Logros: Hice crecer en ventas a los principales supermercados de la zona y mejoré la recuperación de cartera.

FORMACIÓN ACADÉMICA**Especialista en Comportamiento del Consumidor e Investigación de Mercados**

Universidad EAN – Bogotá D.C.

Noviembre 2011

Administrador de Empresas

Universidad Nacional de Colombia - Bogotá D.C.

Septiembre 2000

Referencias y certificados serán entregados a solicitud.

ANDRÉS VARGAS CARRASCO