

SEBASTIAN LONDONO ALVAREZ

(+574) 5771133 - (+57) 3108981357

sebastianlondono598@gmail.com

Medellín – Colombia

PERFIL PROFESIONAL

Gerente integral en la conducción de empresas y áreas comerciales, con más de 25 años de experiencia en el liderazgo de empresas innovadoras, posicionamiento de producto y penetración de mercados a nivel nacional e internacional. Estratégico en el manejo, apertura, desarrollo, reestructuración, y posicionamiento de empresas y productos. Líder en la conformación de equipos de trabajo de alto rendimiento, direccionados a resultados y comprometido con la calidad de vida organizacional.

EXPERIENCIA LABORAL

SUPERTEX MEDICA S.A., Medellín – Colombia

Manufactura y comercialización de suministros y dispositivos médicos.

Gerente General

marzo 2019 - Actual

Liderar la estrategia de una compañía en ley 1116 con ventas promedio de 15 mil millones de pesos y 170 personas.

- Estructurar la compañía financiera, recursos humanos, mercadeo y ventas, exportaciones, y producción con la finalidad de afrontar la Ley de reestructuración financiera (Ley 1116), y poder sacar la compañía adelante.
- Redefinición de la estructura de costeo estándar en el proceso de producción y ventas.
- Redefinir el portafolio de producto comercial a través de la estrategia de Pareto o 20/80.
- Apertura de nuevos canales de distribución (Retail y Distribución Farma), que disminuyan el impacto del canal institucional.
- Reducción de la estructura de personal.
- Creación de nueva política comercial y de cartera
- Manejo de inventarios y políticas de distribución.
- Posicionamiento de marca, apertura de nuevos mercados en el exterior, creación de dos nuevas líneas, estrategia de empaque, e introducción en e-commerce y redes sociales.

C.I INDUSTRIAS SUAREZ SAS., Medellín – Colombia

Producción y comercialización de ropa deportiva para ciclismo, triatlón y running

Gerente General

enero 2018 – marzo 2019

Direccionamiento de la compañía.

- Dirigir la estrategia comercial de la compañía para retomar el Market Share en el canal de distribución de tiendas y apertura de mercados internacionales en Brasil, USA, y Centroamérica.
- Reestructuración financiera en pro de mejorar el flujo de caja. Se rediseño el pasivo financiero de 1'500 millones de pesos permitiendo reducir la presión en pagos.
- Reducción de la estructura de personal en un 30%, pasando de 174 empleados a 120.
- Reposicionamiento de marca en puntos de venta, canal digital, exportaciones y uniformes customizados.
- Retomar el proceso Lean de producción aumentando la eficiencia en planta en 40%.
- Manejo y control de inventarios y logística de compras.

LONAL SAS., Medellín - Colombia

Gerente Proyectos Especiales

enero 2015 a diciembre 2017

Dirigir la inversión en proyectos especiales de inversión. Responsable por ingresos superiores a 10 mil millones de pesos.

- Proyectar la compra de negocios nuevos para la compañía.
- Desarrollo del Estudio de Negocio de los proyectos
- Inversión de 2 nuevos proyectos en Software financiero para libranzas y para factoring.

FABRICATO., Medellín - Colombia

Producción y comercialización de textiles. Presencia Nacional e Internacional.

Director Comercial (VP Comercial)

diciembre 2013 a diciembre 2014

Dirigir el departamento comercial. Responsable de un equipo 60 personas, con un presupuesto de 450 mil millones de pesos.

- Reestructuración del departamento de ventas disminuyendo los gastos en un 50%
- Abrir mercado en Bolivia y Centro América
- Optimización de los inventarios pasando de 60 a 35 días

SEBASTIAN LONDONO ALVAREZ

(+574) 5771133 - (+57) 3108981357

sebastianlondono598@gmail.com

Medellín - Colombia

Director Marcas/Confeccionistas/Exportaciones

enero 2012 a diciembre 2013

Dirigir las exportaciones, las grandes marcas, y pequeños confeccionistas. Responsable de un equipo de 20 personas, con un presupuesto de 250 mil millones de pesos.

- Incremento de ventas en un 20%, y clientes nuevos en 10%.
- Relacionamiento comercial directo con marcas americanas, Levi's-PVH-Vanity Fair.

Director Índigos

marzo 2011 a enero 2012

Dirigir la unidad de negocios de la compañía a nivel nacional e internacional. Responsable de 8 personas, con presupuesto de ventas de 110 mil millones de pesos.

- Optimización del portafolio de productos en un 30%, pasando de 90 a 60 referencias.
- Alianzas estratégicas con las comercializadoras internacionales incrementando las exportaciones en 15%, aumentando los márgenes en 3 puntos.

EDUPARQUES SA (DIVERCITY), Medellín - Colombia

Servicios de mercadeo experiencial y parques temáticos

Gerente Regional Divercity

diciembre 2009 a marzo 2011

Gerenciar la sucursal Medellín con un equipo de trabajo de 300 personas, ventas de 100 mil millones de pesos, y manejo de las relaciones de 35 aliados comerciales.

- Apertura del parque en un tiempo record de 5 meses y certificación ISO de calidad.
- Apoyo en la creación del modelo de Franquicias de parques temáticos experienciales.
- Cumplí los presupuestos en más del 20%.

LONAL SAS, Medellín - Colombia

Compra y venta de bienes inmuebles; inversión en negocios potenciales.

Gerente General

enero 2004 a diciembre 2009

Direccionamiento de la compañía con ingresos superiores a los 5 mil millones de pesos.

- Incremento de los ingresos de la compañía del 2007 al 2010 en un 200%.
- Reemplazo de negocios improductivos aumentando los ingresos en \$1.000 MM por año.

COATS CADENA S.A., Medellín - Colombia

Producción y comercialización de hilos.

Gerente Nacional Ventas- Consumo

marzo 2002 a enero 2004

Responsable por las ventas y las relaciones comerciales de más de 2.000 clientes.

- Reestructuración del departamento con la fusión de Coats y Satexco.
- Rediseño de la estrategia comercial desmontando descuentos, bonificaciones a clientes y gastos de ventas improductivos mejorando los márgenes en 2 puntos.

ALMACENES VASCONIA S.A., Medellín - Colombia

Comercialización de textiles, confección, electrodomésticos y otros.

Director Comercial

enero 1997 a marzo 2002

Responsable por 15 tiendas de retail. Ventas anuales superiores a 8 mil millones de pesos.

- Incremento de los márgenes en 4 puntos con la apertura de nuevas líneas de producto, apertura de 3 tiendas adicionales y dos nuevos sistemas de crédito.

FORMACION ACADEMICA

Maestría en Negocios Internacionales, Boston University -Boston, USA, 1996

Administración de Negocios y Finanzas, Universidad EAFIT -Medellín, Colombia, 1994

FORMACION ADICIONAL

Programa de COACHING ORGANIZACIONAL (CBC+) de Fred Kofman – Medellín 2018-2019

Programa de Formación como COACHING ONTOLOGICO - Newfield - Bogotá 2017

Curso de Avalúo de propiedades, Lonja de Propiedad Raíz –Medellín, 2015

Diplomado Gerencia de Proyectos, Escuela de Ingenieros de Antioquia -Medellín, 2012

Seminario Mercadeo Experiencial (Bern Schmidt), Bogotá, Colombia 2010

IDIOMAS

Español, Lengua Materna. Inglés, 95%, Hablado y Escrito.

Referencias a disposición.