

Contactar

josuedsalamanca@gmail.com

www.linkedin.com/
in/josuesalamanca-
directorcomercialxertify (LinkedIn)

Aptitudes principales

Big data
Dirección comercial
Dirección de equipos

Languages

Español (Native or Bilingual)
Inglés (Limited Working)

Certifications

Curso de Introducción a Inteligencia Artificial
Ciberseguridad
Propuesta de Valor
Introducción a Power BI
Venta Consultiva

Josué David Salamanca Rojas

Apoyo a las Organizaciones e Instituciones Educativas a eliminar fraudes, reducir costos y evitar demoras con Credenciales Digitales seguras, mejorando su Eficiencia y Sostenibilidad. ¿Estás listo?, ¡Empecemos!

Colombia

Extracto

Soy Ingeniero Industrial y Tecnólogo en Administración de Redes de Computadores, actualmente desempeñándome como Director Comercial en Xertify, una empresa líder en la transformación digital de la gestión documental en Latam. Con amplia experiencia en sectores tecnológicos, editoriales, financieros y gubernamentales, me especializo en la planificación, negociación y desarrollo de acuerdos comerciales B2B, B2G y B2C. He implementado estrategias efectivas para la prospección, atracción, retención y fidelización de cuentas clave, utilizando tecnologías avanzadas como Blockchain, IA y automatización de procesos. En Xertify, lidero la digitalización de certificados, diplomas, macrocredenciales y microcredenciales, contribuyendo a la Industria 4.0. Destaco por mi orientación a objetivos, análisis de datos, relacionamiento estratégico y comunicación asertiva. Manejo herramientas como CRM, Salesforce, Odoo, Sales Navigator, Power BI, Google Suite y Microsoft.

Experiencia

Xertify

Director comercial

junio de 2024 - Present (3 meses)

Colombia

- Diseñar e implementar estrategias comerciales innovadoras para impulsar el crecimiento de Xertify en el mercado de macro y micro credenciales, mejorando la empleabilidad de los estudiantes en Latinoamérica mediante la integración de tecnología blockchain.
- Dirigir y motivar al equipo comercial, estableciendo objetivos claros y proporcionando formación y apoyo continuo para alcanzar y superar las metas de ventas, garantizando un desempeño óptimo y la satisfacción del cliente.

- Desarrollar relaciones sólidas con universidades y otras instituciones educativas, negociando acuerdos comerciales y presentando propuestas de valor personalizadas que destaquen los beneficios únicos de Xertify, aumentando la adopción de nuestras credenciales digitales.

LEGIS

Consultor Comercial Senior

octubre de 2022 - junio de 2024 (1 año 9 meses)

Boyacá, Colombia

Funciones:

- Realizar la prospección de leads calificados B2B y B2G, además de generar y ejecutar estrategias de venta consultiva para el cierre de negociaciones.
- Brindar soluciones personalizadas a los clientes, que se ajuste a las necesidad de estos, generando ventas consultivas con fundamentos técnicos y especializados en diferentes ramas del conocimiento como (legal, tributario, construcción, comercio exterior y gestión humana), asegurando a su vez la fidelización de estos.
- Mantener un buen relacionamiento con los clientes B2B y B2G, mediante estrategias comerciales, con el fin de garantizar la recompra de los productos y servicios.

Logros:

- Generé ingresos por más de \$250 millones de pesos, mediante la consecución de negocios con clientes estratégicos B2G entre los que se destacan gobernaciones, alcaldías, universidades, cajas de compensación, entre otros.
- Optimicé la generación de propuestas comerciales en un 15%, mediante la automatización del proceso con herramientas ofimáticas, lo que disminuyo los tiempos de atención a clientes B2B y B2G, además de diseñar e implementar nuevas tarjetas de presentación digitales que redireccionan a todo el portafolio de servicios lo que mejoro el posicionamiento de la marca en los nichos de mercado.
- Realicé la fidelización y aumento de ticket de venta del 90% de clientes B2B y B2G mediante estrategias de retención, venta cruzada y servicio al cliente.

Stefanini Sysman

3 años 10 meses

Business Sales Manager

enero de 2019 - octubre de 2022 (3 años 10 meses)

Colombia

Funciones:

- Desarrollar e implementar estrategias de ventas B2G y B2B a nivel nacional con el fin de dar cumplimiento a los presupuestos y metas comerciales asignadas.
- Realizar estudios de mercado sectorizando los clientes geográfica y categóricamente, con el fin de identificar potenciales clientes del sector salud y gobierno en municipios aledaños a las ciudades principales a nivel nacional.
- Planificar y presentar licitaciones públicas en plataformas SECOP I y SECOP II, mediante el análisis y cumplimiento de las condiciones, buscando generar ingresos fijos a las metas comerciales de la empresa.

Logros:

- Cumplí mis metas comerciales en un 100%, llegando a generar ingresos superiores a los \$2.800 millones de pesos, lo que permitió aumentar mi presupuesto de ventas hasta en un 300% por año.
- Gané una licitación con el gobierno nacional para el departamento de Boyacá, generando un ingreso superior a los \$280 millones de pesos.
- Incrementé la venta cruzada de la compañía en un 15%, mediante la implementación de formatos automatizados que facilitaron la generación de propuestas comerciales.

Ejecutivo comercial

enero de 2019 - noviembre de 2020 (1 año 11 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

- Cumplimiento de objetivos y metas de ventas.
- Cubrir Zona con eficacia - Viajes comerciales Colombia.
- Presentación de Propuestas y Demostraciones funcionalidades.
- Informes de actividades.
- Conocimiento del producto.
- Estudio de competencia y oportunidades.
- Optimización de la distribución del tiempo.
- Autoformación.

Cámara de Comercio de Tunja

Capacitador Integral

enero de 2021 - diciembre de 2021 (1 año)

Tunja, Boyacá, Colombia

Funciones:

- Diseñar planes de capacitación integral para empresarios y emprendedores, enfocados a temas tecnología e innovación, comerciales, empresariales

y atención al cliente, utilizando metodologías efectivas para facilitar el aprendizaje.

- Coordinar la ejecución de programas de capacitación y evaluar su impacto en el desarrollo de empresarios y emprendedores, utilizando metodologías de evaluación cuantitativas y cualitativas.
- Entrenar en el uso de herramientas Google y Microsoft a empresarios para mejorar su comunicación interna y eficiencia en sus respectivas empresas.

Logros:

- Obtuve una calificación de 4.7 y 5.0 en las capacitaciones impartidas a los empresarios y emprendedores en temas de innovación tecnológica y comercial.
- Planifique y desarrolle 5 capacitaciones con más de 50 asistentes, garantizando la logística de los eventos y consolidación de la información en los participantes.
- Diseñé más de 40 talleres de formación y capacitación comercial, tecnológica, servicio al cliente, entre otros, las cuales mantenían un enfoque práctico y dinámico que facilitara el uso de dichas estrategias en su contexto real.

Visual Contact SAS

Consultor comercial

febrero de 2018 - mayo de 2018 (4 meses)

Autopista Norte No. 97-50, Edificio Porto 100, Oficina 501

- Identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Prospectar clientes.
- Ser asertivo en las ventas.
- Presentar cotizaciones y dar seguimiento a las mismas.
- Investigación de recopilación de información comercial útil para el desarrollo de la compañía.

Banco Agrario de Colombia

Supernumerario Integral - Ejecutivo Comercial

agosto de 2015 - enero de 2018 (2 años 6 meses)

Boyacá, Colombia

Funciones:

- Administración de servicios de correo electrónico y otros sistemas de información.
- Asegurar la disponibilidad, estabilidad y seguridad de los sistemas informáticos, utilizando metodologías de gestión de infraestructura como ITIL.

- Mejorar la experiencia de los usuarios, implementando las mejores prácticas de atención al cliente, utilizando herramientas de gestión e implementación nuevas tecnologías que permitan mejorar los procesos internos.

Logros:

- Apoye la mejora y eficiencia de la red y sus respectivos equipos de cómputo conectados en un 20%.
- Gestione un espacio para la oficina y equipos nuevos para el área de Administración de Redes.
- Genere formatos de seguimiento y control de las asistencias realizadas a los usuarios.

Corporación IPS SaludCoop

Técnico de sistemas de información

septiembre de 2014 - febrero de 2015 (6 meses)

Colombia

Funciones:

- Administración de servicios de correo electrónico y otros sistemas de información.
- Asegurar la disponibilidad, estabilidad y seguridad de los sistemas informáticos, utilizando metodologías de gestión de infraestructura como ITIL.
- Mejorar la experiencia de los usuarios, implementando las mejores prácticas de atención al cliente, utilizando herramientas de gestión e implementación nuevas tecnologías que permitan mejorar los procesos internos.

Logros:

- Apoye la mejora y eficiencia de la red y sus respectivos equipos de cómputo conectados en un 20%.
- Gestione un espacio para la oficina y equipos nuevos para el área de Administración de Redes.
- Genere formatos de seguimiento y control de las asistencias realizadas a los usuarios.

Compuservicio Tunja

Auxiliar de sistemas y atención al cliente

marzo de 2014 - septiembre de 2014 (7 meses)

colombia

- Activar, operar y administrar el funcionamiento de sistemas informáticos.
- Administrar el hardware y el software
- Realizar trabajos académicos

- Digitación y Digitalización de archivos
- Trazabilidad de Proyectos Academicos

Educación

Universidad Autónoma de Occidente

Postgraduate Degree, Especialización en Business Intelligence con énfasis en Big Data · (diciembre de 2023 - marzo de 2025)

Universidad Antonio Nariño

Ingeniería, Ingeniería industrial · (julio de 2009 - mayo de 2015)

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Bachelor of Technology - BTech, Administración/Administrador de sistemas, redes y comunicaciones LAN/WAN · (febrero de 2012 - septiembre de 2014)

Colegio Cooperativo Cooservicios Tunja

Bachiller Técnico con Especialidad en Comercio, Empresa/comercio, general · (enero de 2006 - noviembre de 2009)