

Miguel Alberto Pérez Cabas

Perfil Profesional

Ejecutivo bilingüe orientado a resultados, con más de 10 años de experiencia liderando estrategias comerciales y financieras en el sector público y privado. Experto en el desarrollo de modelos de negocio sostenibles y rentables, expansión de mercado, gestión integral de ventas y optimización de la cadena de valor.

Reconocido por un liderazgo ético, empático y enfocado en la excelencia, con capacidad para inspirar equipos de alto desempeño y generar crecimiento rentable. Experiencia comprobada en planeación estratégica, análisis financiero, gestión de inversiones y fortalecimiento de relaciones con clientes y aliados clave.

Combino visión estratégica, aprendizaje continuo y enfoque humano para impulsar la rentabilidad, fortalecer la cultura organizacional y construir organizaciones sólidas, resilientes y sostenibles.

Áreas de Experticia

- Dirección comercial y gerencia de ventas
- Desarrollo y ejecución de estrategias de mercado
- Negociación B2B y gestión de oportunidades
- Planeación financiera y control presupuestal
- Gestión de inversiones y mercados de capitales
- Cadena de valor y optimización de recursos
- Liderazgo de equipos de alto rendimiento
- Innovación y transformación organizacional

Experiencia Profesional

Agencia de Desarrollo Rural – ADR ---- Asesor para la ejecución de los proyectos integrales de desarrollo agropecuario y rural (marzo 2025- septiembre 2025)

- Apoye integralmente las zonas de Atlántico, Bolívar y san Andrés, providencia y santa catalina, con la ejecución de los proyectos PIDAR de las asociaciones campesinas beneficiarias con los recursos públicos.
- Apoyamos financieramente la estructuración de los términos de referencia que son los pliegos para las contrataciones de los bienes y servicios aprobados en el plan operativo de inversión de los proyectos PIDAR
- Supervisamos la ejecución eficiente de los contratos firmados entre los prestadores del servicio y las organizaciones beneficiarias

- Apoyamos la revisión financiera de los pagos derivados de los contratos firmados entre la organización beneficiaria y los prestadores del servicio.

Inversiones y Comercializadora MIDA — Gerente General (febrero 2023 – diciembre 2024)

- Dirigí la operación integral de la empresa, logrando crecimiento sostenido en ventas y rentabilidad.
- Desarrollé estrategias comerciales y de precios que expandieron la participación de mercado.
- Implementé una cadena de valor eficiente entre clientes, proveedores y aliados estratégicos.
- Aumenté la liquidez y el valor de la empresa a través de una gestión financiera rigurosa.
- Consolidé un clima organizacional de alto compromiso y productividad.

Ministerio del Trabajo — Asesor Líder – Red Nacional de Formalización Laboral (junio 2019 – octubre 2022)

- Diseñé e implementé planes de capacitación y alianzas público-privadas a nivel nacional.
- Alcancé el 100% de las metas de cobertura y formación establecidas por la entidad.
- Coordiné equipos técnicos multidisciplinarios para la ejecución de programas sociales y económicos.

Comercializadora del Pacífico LTDA — Gerente Administrativo y Comercial (febrero 2017 – marzo 2018)

- Cumplí la meta anual de ventas y aumenté la cuota de mercado de la compañía.
- Implementé estrategias de fidelización y diversificación del portafolio.
- Lideré el diseño de presupuestos y proyecciones de ventas basadas en modelos de pronóstico.

Banco de Bogotá — Gerente de Oficina (septiembre 2013 – enero 2017)

- Alcancé el 400% de aumento en utilidades en un año, con récord de desembolsos en créditos.
- Logré una reducción del 2% en cartera vencida, mejorando la eficiencia financiera.
- Lideré un equipo comercial de 10 personas, con cumplimiento del 90% de las metas anuales.

Pristine Capital Holding (NYSE) — Analista Financiero y de Inversiones (febrero 2012 – abril 2013)

- Preservé capitales de inversión y desarrollé modelos de valoración de acciones para mitigar riesgos.
- Analicé tendencias, indicadores y fundamentos del mercado de valores de EE. UU.

Educación

- Maestría en Administración de Negocios (MBA) – PRIME Business School, Universidad Sergio Arboleda, 2018.
- Diplomado: Cómo enfrentar el entorno cambiante de los negocios – Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, 2016.
- Pregrado en Finanzas y Relaciones Internacionales – Universidad Externado de Colombia, 2012.

Información Adicional

- Idiomas: español (nativo) e inglés (avanzado).
- Herramientas: CRM, Office avanzado, Crystal Ball, Bloomberg.
- Cursos adicionales en finanzas, ventas y psicología.
- Publicaciones académicas y de opinión en temas financieros y de gestión empresarial.
- Pasión por la lectura, escritura y aprendizaje continuo.