

Jorge Antonio Beltrán

Administrador de Empresas y Especialista en Gerencia de Proyectos con más de 10 años de experiencia en liderazgo comercial, gestión de proyectos y fortalecimiento de capacidades. Experto en planificación y ejecución 360°, análisis de indicadores, articulación institucional y acompañamiento técnico a comunidades y equipos. Me destacan el liderazgo empático, la visión estratégica y la orientación a resultados. Busco roles en liderazgo comercial, coordinación de proyectos, empleabilidad o gestión social donde pueda aportar impacto y eficiencia.



FORMACIÓN



**ESPECIALISTA EN GERENCIA
DE PROYECTOS - 2025
UNIVERSIDAD MINUTO DE
DIOS**

EXPERIENCIA

**ADMINISTRADOR DE
EMPRESAS • SEPTIEMBRE
2015 • UNIVERSIDAD EAN**

**COORDINADOR COMERCIAL Y DE CONVENIO
EN ARTESANÍAS DE COLOMBIA**

2023-ACTUALMENTE

Durante la ejecución de los convenios, ejercí la coordinación integral del componente comercial, productivo y de formación, liderando la planeación, articulación y seguimiento de las acciones definidas en el Plan Operativo Anual. Mi rol incluyó la coordinación de equipos técnicos y territoriales, el acompañamiento a comunidades y unidades productivas en procesos de caracterización, fortalecimiento de capacidades, costos, precios y planificación de la producción, así como el seguimiento a las acciones de capitalización y acceso a mercados. Asimismo, realicé el control técnico y operativo de cronogramas, metas e indicadores, validé soportes y entregables, y consolidé informes cualitativos y cuantitativos de avance e impacto, garantizando el cumplimiento contractual, la trazabilidad de la información y la alineación del proyecto con los objetivos institucionales del convenio.

**PROPIETARIO Y GERENTE GENERAL • PHOTO STORE
EXPRESS 2015-ACTUALMENTE**

Dirección estratégica, operativa y comercial de empresa con puntos de venta en centros comerciales. Gestión de talento, capacitación, evaluación de desempeño y desarrollo de competencias del equipo. Diseño de estrategias comerciales, apertura de mercados y vinculación con empresas aliadas. Supervisión de indicadores, análisis financiero, control presupuestal y toma de decisiones. Implementación de procesos administrativos y tecnológicos para mejorar el servicio y la productividad.

**PROFESIONAL DE FORMACIÓN Y CONTENIDOS PEDAGÓGICOS
– OM ENGINEERING / NETMEE**

2020-2023

Diseño y actualización de contenidos de formación para el trabajo, fortaleciendo competencias laborales clave. Acompañamiento técnico y pedagógico con metodologías activas y enfoque por competencias. Ejecución de interventoría académica, seguimiento 360°, control de calidad y cumplimiento de cronogramas. Elaboración de informes técnicos, indicadores y recomendaciones de mejora continua. Identificación de perfiles formativos y brechas de habilidades.

Articulación con empresas y entidades aliadas para fortalecer rutas de empleabilidad y formación.

GERENTE VENTAS A NIVEL NACIONAL • FOTO JAPON 2010-2014

Liderazgo de la operación comercial nacional con más de 120 puntos de venta. Diseño e implementación de presupuestos, indicadores e incentivos comerciales. Identificación de perfiles comerciales, capacitación y acompañamiento en desempeño. Desarrollo de nuevas líneas de negocio y apertura de mercados. Relacionamiento empresarial con clientes corporativos.

JEFE DE LINEA GRAN FORMATO Y FOTO DOCUMENTO • FOTO JAPON 2009-2010

Desarrollo de Nueva Línea: Lideré el desarrollo de una nueva línea de productos en la compañía, diseñando y ejecutando el plan operativo y comercial correspondiente.

Resultados Satisfactorios: Logré resultados satisfactorios en la introducción de la línea, contribuyendo al crecimiento y diversificación del portafolio de productos de la empresa.

GERENTE DE VENTAS EMPRESARIALES • FRAMCO LTDA • 2004-2008

Gerente de Ventas con liderazgo sólido en la expansión comercial, dirección de equipos y ejecución de estrategias de crecimiento en mercados altamente competitivos. Responsable de incrementar la presencia de marca y abrir nuevos canales, mediante análisis de mercado, gestión de clientes clave y creación de planes comerciales orientados al logro. Experto en mejora de procesos comerciales, optimización de indicadores, formación de equipos de venta y negociación con distribuidores y mayoristas. Consolidé un modelo de ventas eficaz, fortalecí la operación en múltiples regiones y generé crecimiento sostenido mediante liderazgo estratégico, visión comercial y disciplina operativa.

HABILIDADES

- ✓ Coordinación y liderazgo de equipos comerciales
- ✓ Seguimiento y análisis de indicadores de gestión comercial
- ✓ Implementación de estrategias de ventas y expansión de mercados
- ✓ Desarrollo y ejecución de campañas comerciales
- ✓ Negociación y cierre de acuerdos estratégicos
- ✓ Promoción y comercialización en ferias y eventos sectoriales
- ✓ Planificación y gestión de proyectos con impacto social