

YESSICA ALEXANDRA ORTIZ SOTO

(057) 321-951-7348 | yalexandraortiz289@gmail.com | linkedin.com/in/alexandra-ortiz-soto-9664a9282

Funza / Cundinamarca, Colombia

PERFIL PROFESIONAL

Administradora de Empresas y Tecnóloga en Asistencia Gerencial con más de 8 años de experiencia liderando la consecución de metas comerciales, apertura de mercados B2B y recuperación de cartera de alto volumen en los sectores financiero, inmobiliario, construcción e industrial. Especialista en venta consultiva, negociación de productos de alto impacto, control operacional e implementación de herramientas de Inteligencia Artificial para la aceleración de ventas y estructuración de modelos de fidelización de clientes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Summar – Banco Popular | Ejecutivo Comercial / Banca Persona

15 Julio 2025 –26 Febrero 2026

- **Estrategia y captación comercial:** Ejecución de venta consultiva omnicanal (presencial y telefónica) enfocada en la colocación de portafolio financiero bancario corporativo y de banca persona.
- **Cumplimiento de metas:** Colocación mensual individual de 40+ productos estratégicos (incluyendo crediticios, libranzas y tarjetas de crédito), superando sistemáticamente la cuota mínima de comisionamiento.
- **Impacto financiero:** Participación directa en la consecución de la meta global de oficina, con volúmenes de colocación y gestión.

Construcciones Garabedian | Asistente Comercial y Marketing

01 Febrero 2024 –31 Junio 2025

- **Desarrollo de negocios:** Apertura de clientes y asesoría técnica-comercial para proyectos de construcción y productos especializados.
- **Generación de demanda:** Diseño y ejecución de campañas de marketing enfocado a ventas, incrementando la entrada de prospectos calificados al embudo comercial.
- **Cierre de ventas:** Optimización del ciclo de negociación B2B, logrando un incremento directo en el volumen de ventas globales de la empresa.

PVC GROUP SAS | Coordinadora Administrativa y Gestión de Operaciones

05 Mayo 2022 –30 Noviembre 2023

- **Gestión de talento y nómina:** Administración integral de la nómina para una plantilla operacional activa de hasta 50 colaboradores en entorno de alta rotación.
- **Control operacional y financiero:** Supervisión del flujo de facturación electrónica, liquidación de proveedores e inventarios de producción, asegurando la continuidad de la operación comercial.

Inmobiliaria Rafael Salamanca S.A.S. | Ejecutiva de Cartera y Ventas

Febrero 2015 – 01 Abril 2022

- **Gestión y recaudo de activos:** Liderazgo en la estrategia de cobro y negociación para el recaudo de cartera vencida por un valor aproximado de \$500 millones de pesos.
- **Atención al cliente:** Gestión de relaciones comerciales y asesoría vía Call Center para la fidelización de arrendatarios y propietarios.
- **Cierre de ventas:** Optimización del ciclo de negociación B2B, logrando un incremento directo en el volumen de ventas globales de la empresa.

FORMACIÓN ACADÉMICA Y CERTIFICACIONES

- **Pregrado en Administración de Empresas** | Universidad Mayor de Cundinamarca (2025)
- **Tecnología en Asistencia Gerencial** | Universidad Mayor de Cundinamarca (2023)
- **Bootcamps en Inteligencia Artificial Aplicada** | MIN TIC / Universidad Libre (2025)
- **Seminario Internacional Marketing con IA** (2024) | **Cátedra de Gestión de RRHH** | SENA

COMPETENCIAS CLAVE Y HERRAMIENTAS

- **Especialidades:** Ventas B2B / B2C, Negociación de Alto Impacto, Recuperación de Cartera, Estrategia de Marketing Digital.
- **Sistemas:** SAP (Inventarios y Producción), Facturación Electrónica, Herramientas de IA para Automatización Comercial.