

Juan Lucas Macías Franco

Magíster en Administración (MBA), Universidad EAFIT 2007
Especialista en Mercadeo, Universidad EAFIT 2006
Negociador Internacional, Universidad EAFIT 2002



Cuento con experiencia comercial (mercadeo, comercio exterior, ventas y servicio al cliente) en organizaciones e instituciones de diferentes sectores económicos e industriales como: metalmecánico, cueros y productos de cuero, agroindustrial, moto-partes y también en servicios educativos. He tenido la oportunidad de ocupar diferentes cargos directivos en áreas de: comercio exterior, logística, comercial, mercadeo y ventas.

Mi experiencia en negociaciones comerciales a nivel internacional ha sido con diferentes organizaciones y países, como: Ecuador, Venezuela, Perú, Bolivia, Chile, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Curazao, México, USA, Japón, Italia y España.

Cuento con experiencia en estudio de investigación de mercados, diseño, elaboración y ejecución de planes comerciales, planes de exportaciones y planes de mercadeo, aplicados a nivel nacional así como internacionalmente. De igual manera cuento con experiencia en compras y negociación con proveedores.

Adicionalmente tengo experiencia como docente universitario en programas de pregrado, posgrado y educación continua desde el año 2006 a la fecha.

Teléfono (hogar): 294 85 55

Celular: (311) 316 17 91

E-mail: jlmaciasf@eafit.edu.co; lukemacias@yahoo.com

Bilingüe en el idioma inglés con un dominio del 90%, visa americana vigente.

Experiencia Laboral

Universidad de Medellín

Cargo: Docente de tiempo completo

Desde Agosto 6 de 2015 a la fecha.

Objetivo: Cátedra (docencia), investigación científica.

Responsabilidades propias del cargo:

Cátedra (docencia), investigación científica, coordinación académica núcleo de negocios internacionales.

Jefe Inmediato: Martha Cecilia Benítez. Decana Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

UNIREMINGTON, Corporación Universitaria

Cargo: Director Comercial

Desde Septiembre 8 de 2014 a junio 10 de 2015.

Objetivo: Responder por las ventas corporativas.

Responsabilidades propias del cargo:

- Ventas de programas cerrados, diseñados a la medida.
- Convenios comerciales.

Jefe Inmediato: Pedro Juan Gonzalez. Rector.

Nº de personas a cargo: 1

COMERCIALIZADORA INDUCASCOS S.A.

Cargo: Director de Mercadeo del Comercializadora Inducascos S.A.

Desde Noviembre 6 de 2012 a agosto 31 de 2014.

Objetivo: Responder por el área de mercadeo de la empresa.

Responsabilidades propias del cargo:

- Análisis y estudios de mercados.
- Diseño y ejecución de campañas publicitarias y promocionales.
- Dirección comunicaciones externas (énfasis en páginas Web y Redes Sociales).
- Administración registro y protección de marcas.

Logros:

- Análisis de participación en el mercado completo del año 2012, 2013 y parte del 2014 (hasta el momento de mi retiro), con datos estadísticos.
- Participación exitosa de la empresa en la Feria de las 2 Ruedas 2013 y 2014 Centro de Convenciones Plaza Mayor. Más de 5 stands diferentes.
- Lanzamiento de la página Web Helmet-Shop (febrero 5 de 2013), SHAFT (Mayo 2 de 2014).
- Re-lanzamiento de nueva página institucional Web Inducascos (participación y coordinación durante el proceso).

Jefe Inmediato: Daniel Posada. Gerente de Operaciones. Ramiro Agudelo. Gerente General.

Nº de personas a cargo: 3

Centro Colombo Americano de Medellín

Cargo: Director de Mercadeo del Centro Colombo Americano de Medellín. Desde Enero 17 de 2011 a Noviembre 4 de 2012.

Objetivo: Responder por el cumplimiento de los objetivos de mercadeo y ventas del programa de inglés (portafolio de diferentes cursos) para las diferentes sedes de la institución.

Responsabilidades propias del cargo:

- Administración presupuesto de gastos e inversiones de mercadeo y ventas.
- Diseño y ejecución de campañas publicitarias y promocionales para las diferentes sedes y programas de la institución.
- Cumplimiento del presupuesto (proyecciones) de ventas (matrículas).
- Investigaciones de mercados.
- Coordinación de servicio al cliente.
- Negociación con proveedores y medios.

Logros:

- Cumplimiento del presupuesto y metas del año 2011 y 2012.
- Apertura exitosa de cursos para la sede Los Molinos en el año 2012.
- Apertura exitosa de cursos para la sede Apartadó en el año 2012.
- Apertura exitosa de cursos como inglés para ejecutivos, curso CELTA, entre otros.

Jefe Inmediato: Juan Ricardo García. Director Administrativo y Financiero. Michael James Cooper. Director General del Centro Colombo Americano de Medellín.

Nº de personas a cargo: 3

Universidad EAFIT

Cargo: Coordinador de Mercadeo del Centro de Educación Continua. Desde Marzo 8 de 2006 hasta junio 12 de 2009.

Objetivo: Responder por el cumplimiento de los objetivos de mercadeo, ventas y servicio al cliente del área.

Responsabilidades propias del cargo:

- Administración presupuesto de gastos e inversiones de mercadeo y ventas.
- Diseño y ejecución de campañas publicitarias y promocionales para los diferentes programas de educación continua de la institución.
- Administración fuerza comercial: Asesoras comerciales, telemercaderistas, contact center. Esto incluye el proceso de evaluación, seguimiento, acompañamiento y medición de resultados.
- Administración otro personal administrativo.

- Investigaciones de mercados.
- Coordinación de servicio al cliente.
- Negociación con proveedores y medios.

Logros:

- Cumplimiento de los presupuestos de ventas los años 2006, 2007 y 2008.
- Apertura de múltiples y variados programas: Diplomados, cursos cortos, cursos especializados, programas virtuales, congresos, simposios, seminarios.

Jefe inmediato: Juan Guillermo Arango, Director de Extensión Académica.

Nº de personas a cargo: 11

Setas Colombianas S.A.

Cargo: Jefe de Comercio Exterior.

Desde Septiembre 5 de 2005 hasta Marzo 7 de 2006.

Objetivo: Responder por las metas de ventas internacionales de la compañía (exportaciones).

Responsabilidades propias del cargo:

- Administrar y atención a las cuentas (clientes) internacionales de las líneas de productos frescos y procesados de la compañía, incluyendo el manejo de cartera.
- Control seguimiento a la logística externa de exportaciones.
- Investigación y apertura de nuevos mercados.
- Negociación con proveedores.

Logros:

- Superación de las metas en ambas líneas de productos, frescos y procesados 2005.
- Recuperación de clientes inactivos en la línea de productos procesados en USA.
- Consecución y apertura de nuevas cuentas (nuevos canales de distribución) en México, Venezuela y Ecuador.

Negociaciones internacionales: Clientes en Venezuela, Curazao, Panamá, Costa Rica, Guatemala, México, Ecuador y EEUU.

Jefe inmediato: Carlos Mario Vélez Melguizo, Director Comercial.

C.I. CAICSA S.A.

Cargo: Director de Exportaciones.

Desde Diciembre 13 de 2004 hasta Julio 3 de 2005.

Objetivo: Responder por el proceso de exportaciones de la compañía.

Responsabilidades propias del cargo:

- Administración presupuesto de gastos e inversiones de mercadeo y ventas.
- Dirigir, planear, ejecutar y controlar la logística internacional de exportaciones e importaciones.

- Gestión administrativa y documental de exportaciones, incluyendo las negociaciones con el Ministerio de Medio Ambiente y las Corporaciones autónomas regionales de medio ambiente (como Cornare), para el transporte y logística nacional e internacional.
- Negociación con proveedores.

Logros:

- Cumplimiento con las metas e indicadores de exportaciones: ventas, logística, cartera.
- Organización del esquema de distribución nacional e internacional (logística externa o de salida, tanto nacional como internacional).

Negociaciones internacionales: Clientes de México, EEUU, Europa y Japón.

Jefes inmediatos: Luis Felipe Martínez, Gerente, Director Comercial y Director de Producción. Iván Ramírez, Gerente Administrativo y Financiero.

Industrias de Acero S.A. “IDEACE”.

Cargo: Director de Comercio Exterior.

Desde Enero 15 de 2003, hasta Diciembre 3 de 2004.

Objetivo: Cumplir las metas de venta internacionales asignadas a la región suramericana.

Responsabilidades propias del cargo:

- Administrar y atender las cuentas (clientes) internacionales, incluyendo el manejo de cartera.
- Diseñar e implementar un plan de mercadeo y ventas internacional.
- Desarrollo e implementación de estrategias y tácticas comerciales para mejorar la imagen la compañía en los mercados de: Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia.
- Investigación y apertura de nuevos mercados.
- Negociación con proveedores.

Logros:

- Cumplimiento y superación de las metas de exportación para los años 2003 y 2004.
- Apertura, recuperación y crecimiento de las cuentas internacionales (clientes) en los diferentes países.

Negociaciones internacionales: Clientes en Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia.

Jefes inmediatos: José Elías Gutiérrez, Gerente General. Elkin Darío Uribe, Gerente Administrativo y Financiero.

Niquelados Colombianos Ltda. “NICOL”.

Cargo: Coordinador de Comercio Exterior.

Desde Julio 3 de 2001 hasta Diciembre 21 de 2001 (práctica empresarial) y luego desde Julio 2 de 2002 hasta diciembre 22 de 2002.

Objetivo: Crear y estructurar un área de comercio exterior dirigida a las exportaciones y apertura de nuevos mercados.

Responsabilidades propias del cargo:

- Elaboración y desarrollo del plan de exportaciones y de mercadeo internacional.
- Exportaciones, importaciones y logística internacional.
- Contribuir al desarrollo del plan de mejoramiento continuo e implementación del sistema de gestión de calidad.

Logros:

- Primeras exportaciones de la compañía en el año 2002.

Jefes inmediatos: Gildardo E. Coronado, Gerente General. Lina María Coronado, Subgerente.

Formación Académica

- Magíster en Administración (MBA) - EAFIT - Marzo de 2007.
- Especialista en Mercadeo - EAFIT - Marzo de 2006.
- Negociador Internacional - EAFIT - Diciembre de 2002 - Mención de honor por participación activa en actividades extracurriculares.
- Primaria y Secundaria: Bachiller con énfasis en Ciencias Matemáticas - Colegio de San José (Medellín) - 1996.
- Inglés avanzado: Lectura, escritura, interpretación y conversación altas.
- Centro Colombo Americano de Medellín. Puntuación de 97 puntos / 120 puntos del TOEFL IBT el 22/03/2014.
- Diplomatura en Gerencia de Ventas, Universidad EAFIT, junio de 2009.

Experiencias Complementarias (experiencia docente) Universidad EAFIT

Docente de cátedra en la especialización de mercadeo

Materia: "Simulación de Mercadeo", la cual incluye un componente de planeación estratégica y de herramientas gerenciales integrales.

Desde Mayo 29 de 2009 hasta Mayo 13 de 2017.

Jefe inmediato para la asignatura dada en el posgrado: Juliana Villegas, Coordinadora de la Especialización de Mercadeo.

Docente de cátedra en pregrado para el área de mercadeo:

Materias: "Mercadeo Internacional Básico" (en inglés), "Mercadeo" (en inglés), "Mercadeo y el Entorno" (español), "Mezcla de Mercadeo" (español). Desde Enero 23 de 2007 a la fecha.

Jefe inmediato para las asignaturas dadas para el pregrado: Maria Susana Jaramillo, Coordinadora de Mercadeo.

- Experiencia como docente del MBA de la UPB, Medellín, en la asignatura "Marketing" (24 horas presenciales), primer semestre del 2012.
- Experiencia como docente de la especialización de gerencia de mercadeo en la UPB, Medellín, en la asignatura "Planeación del Marketing Corporativo" (32 horas presenciales), primer semestre del 2010.
- Experiencia como docente del módulo inicial "Conceptualización del Mercadeo, para la "Diplomatura de Fundamentos de Mercadeo", desde el segundo semestre del 2009 a la fecha.
- Experiencia como docente de cátedra en "Negociación Internacional" en la Universidad San Martín, segundo semestre de 2005.
- Experiencia como docente del módulo de "Negociación Internacional" en un diplomado para la Fundación Universitaria María Cano, segundo semestre del 2005.

Referencias

- Gabriel Jaime Salazar. Cargo: Gerente Sislenguas. Tel: 2619500 Ext. 9542. Cel: (300) 6147461. E.mail: gsalazam@eafit.edu.co
- Iván Diego Mejía. Cargo: Profesional de Negocios de Inversión, Empresas Públicas de Medellín (EPM). Tel: 3801066, Celular: (301) 4576301. E-mail: ivan.mejia.pelaez@epm.com.co, ivandigom@yahoo.com
- Carlos Andrés Mora. Cargo: Gerente de Formación y Ejecución, NESTLE Colombia. Tel: (01) 5924772, Celular: (317) 4391258. E-mail: carlos.mora@co.nestle.com; carlosmora78@yahoo.com
- Juliana Villegas. Cargo: Coordinadora Especialización de Mercadeo, Universidad EAFIT. Tel: 261 95 00 Ext. 9136. E-mail: jvilleg2@eafit.edu.co
- Gabriel Jaime Soto. Cargo: Director del Centro de Profesionalización de Ventas. Tel: 261 95 00 Ext. 9244. Celular (317) 4367165. E-mail: gsoto@eafit.edu.co



JUAN LUCAS MACÍAS FRANCO

C.C. 71.339.700

Magíster en Administración (MBA) – EAFIT 2007

Especialista en Mercadeo – EAFIT 2006

Negociador Internacional – EAFIT 2002