



**WILSON ALBERTO ARDILA MEDINA**  
C.C. 19437605  
Calle 149 No 50 73 apto 203 Bogotá  
Teléfonos 474 78 48 –258 52 15  
Cel: 310 - 494 98 94  
[wardila@yahoo.com](mailto:wardila@yahoo.com)  
[wilsonardila@gmail.com](mailto:wilsonardila@gmail.com)

### **PERFIL PROFESIONAL:**

- *Ingeniero Industrial, con especializaciones en Admón. Financiera y Gerencia en Mercadeo, Maestría en Docencia y experiencia técnica, comercial, administrativa y en Mercadeo en empresas multinacionales integradoras de soluciones de tecnología informática. Habilidades de dirección de grupos, gestión de proyectos y operaciones de servicio al cliente.*
- *Experiencia académica como decano de los programas de Mercadeo y Publicidad de la Corporación Universitaria Unitec y Catedrático Universitario en las áreas de Administración y Mercadeo presencial y a distancia. Experiencia en procesos de acreditación, actualización de registro calificado y creación de nuevos programas.*

### **EXPERIENCIA Y LOGROS:**

#### ■ **UNIVERSIDAD CENTRAL**

*Docente de tiempo completo en el programa de Mercadología en las materias relacionadas con el área de mercadeo. Manejo los espacios académicos de Investigación de mercados cualitativa y cuantitativa, Planeación y Gerencia estratégica de Marketing, Emprendimiento y distribución. Actualmente en desarrollo de los proyectos de mejoramiento con miras a la acreditación del programa de mercadología. Coordinación de las actividades de extensión del programa y en desarrollo de la documentación para la creación del nuevo programa de Mercadología modalidad virtual. He participado activamente en la actualización del registro calificado de programas en esta y otras instituciones en cinco oportunidades.*

*Enero 2013– actualmente.*

#### ■ **UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

*Docente de cátedra en el programa de Administración de empresas, manejo de los espacios académicos relacionados con el área de márketing: gerencia de marketing, Planeación estratégica de marketing, investigación de mercados, Trade marketing, e-business, fundamentos de mercadeo, canales de distribución, marketing social, decisiones gerenciales de Marketing y mercadeo de servicios.*

*Enero 2012 – Junio 2016.*

■ **CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC**

*Coordinador del área de mercadeo estratégico investigador y docente en las materias relacionadas con el área de mercadeo. Ene 2009 a nov 2011*

■ **I.Q. OUTSOURCING S.A.**

**Ejecutivo de Cuenta.**

*Administrar la relación comercial de las cuentas asignadas, garantizar el cumplimiento de los Acuerdos de Servicio, monitorear la rentabilidad de los negocios, asesorar a los clientes y brindar soluciones a sus necesidades para agregar valor a sus empresas y generar nuevas oportunidades de negocio.*

*Septiembre 5 de 2005 a febrero 15 de 2006*

■ **CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC**

**Decano de los Programas de Publicidad, Mercadotecnia & Publicidad y Mercadeo Universitario.**

*Logro del crecimiento sostenido del número de matriculados a los programas y nivel de satisfacción de estudiantes y docentes, acuerdos y convenios con el sector empresarial y propuesta, sustentación y aprobación del programa universitario de Mercadeo. Desarrollo de la actualización del registro Calificado para los programas a cargo.*

*Feb 3 /2003 a sep. 4 de 2005.*

■ **AVANTEL S.A.**

**Director de Posventa.**

*Administración de los procesos de capacitación y retención de clientes liderando un equipo de 40 personas a nivel nacional. Estandarización de los procesos operativos, logísticos y comerciales relacionados, lo mismo que el establecimiento de indicadores de la gestión como pionero del proyecto de Gerencia de Procesos en áreas de Capacitación y Activaciones.*

*Dar entrenamiento al área comercial en lo relacionado con la venta de los servicios, al determinar que el foco del negocio es la facturación del tráfico generado por el uso de los mismos. Rediseño y desarrollo de la estrategia de capacitación de 3500 usuarios al mes a nivel nacional para darle un enfoque comercial y lograr un impacto positivo en el tráfico facturado. Además durante mi gestión logré una reducción de costos de la operación de capacitación de usuarios de un 30% y aumenté la productividad en un 133%.*

*Julio de 2000 – Agosto 2001*

## ■ UNISYS DE COLOMBIA

### **Gerente Regional de Servicio Al Cliente.**

*Apoyo al área de ventas en diseño de propuestas para negocios de soluciones de networking y multivendor services. Venta de equipos y servicios del área de la tecnología informática y comunicaciones. Logro de los mejores índices de productividad en el servicio y satisfacción del cliente en la región comparado con las otras regiones del país.*

*Administración y negociación de los Contratos de mantenimiento a computadores y sus periféricos de cuentas como el Banco de Bogotá, B.C.H, Granahorrar, Banco del Estado, Banco de Occidente, Ingenio Mayaguez, Cartón Colombia, FES, entre otros, con logro de los objetivos de facturación de servicios y margen durante cinco años.*

*Gestión de proyectos de implementación de soluciones de tecnología relacionados con telecomunicaciones, terminales y cómputo.*

*Coordinar la operación de servicio nacional centralizado en Bogotá apoyado en el Call center, y el uso de indicadores de gestión. Participación activa en la estandarización de los procesos, difusión, capacitación del personal y auditorías para obtener la certificación ISO9002 por la Lloyds de Londres.*

*Coordinar la operación de servicio relacionado con Cajeros automáticos, PC's, Servidores departamentales, sector Financiero y servicios autorizados por dos años, interviniendo también en la planeación de inventarios de partes y la logística.*

*Julio de 1994 – Abril del 2000*

*Jefe inmediato: William A. Gómez Tel: 6380400 Bogotá.*

## ■ INDUACERO (CENTRALES)

### **Gerente Nacional de Servicio Técnico.**

*Manejo de la operación de servicio local y apoyo y soporte a 34 servicios autorizados en todo el país. Administración de la logística y los inventarios de partes a escala nacional. Venta de partes y servicios.*

*Enero de 1994 a Julio de 1994.*

## ■ VICÓMPUTO LTDA

### **Gerente de ingeniería.**

*Administración de la operación de servicio para los clientes nacionales del sector financiero asignados por Unisys según los compromisos contractuales.*

*Septiembre de 1991 a enero de 1994*

## ■ **N.C.R. DE COLOMBIA**

### ***Ingeniero de servicio al cliente.***

*Supervisor del centro de reparaciones. Coordinación de las brigadas de mantenimiento preventivo y actualizaciones de hardware y software a la red de terminales de cómputo de las diversas cuentas del sector financiero a nivel nacional. Instructor e ingeniero de servicio en campo.*

*Enero de 1980 a octubre de 1990.*

## ■ **CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC, U. LOS LIBERTADORES, POLITECNICO GRANCOLOMBIANO, UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

*Jefe de los programas de Publicidad y Mercadotecnia & Publicidad (Unitec) , Docente en las áreas de Investigación de Mercados, Mercadeo, Planeación estratégica en mercadeo, Trade Marketing, e-business, administración, Gerencia de Mercadeo, En los libertadores tres semestres en educación a Distancia.*

### **FAC. POSGRADOS: UNIVERSIDAD LIBRE Y SANTO TOMÁS**

*Director de trabajos de grado y docente de la Especialización en Gerencia de mercadeo y ventas. Universidad Libre. Agosto de 2011 a septiembre de 2012.*

*Profesor de los espacios académicos de Gerencia estratégica y Negociación en la especialización de gerencia de proyectos de telecomunicaciones en la Facultad de posgrados Universidad Santo Tomás.*

*2012 - actualmente.*

*Jefe inmediato: Ing. Félix Fajardo – Coordinador de especializaciones – Universidad Santo Tomás cel.: 3112882720*

*Profesor del espacio académico Tendencias en la dirección de márketing del seminario de grado del programa de administración de empresas Universidad Los Libertadores. I y II semestre 2017.*

## ■ **INVESTIGACIONES REALIZADAS:**

**“CARACTERIZACIÓN DE UN PERFIL POR COMPETENCIAS PARA EL PROFESIONAL EN MERCADEO DE LA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC”** Marzo 2006

**“TÉCNICAS DE MERCHANDISING IMPLEMENTADAS POR LOS TENDEROS DE BARRIO Y SU IMPACTO EN LA DECISIONES DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES”**  
Universidad central 2014-2015

"CATEGORÍAS Y SURTIDOS QUE CARACTERIZAN A LAS TIENDAS DE BARRIO DE LA LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS DE BOGOTÁ" EN: COLOMBIA 2016. ED: EDICIONES UNIVERSIDAD CENTRAL ISBN: 978-958-26-0239-0 V. PAGS.

"COMPETENCIAS DEL MERCADÓLOGO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN: MARCO REFERENCIAL" EDICIONES UNIVERSIDAD CENTRAL ISBN 978-958-26-0307-6 AGOSTO DE 2016

### **FORMACIÓN PROFESIONAL:**

- *INGENIERO INDUSTRIAL, Universidad Católica de Colombia 1.987*
- *ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, E.A.N. 1.993*
- *ESPECIALISTA GERENCIA EN MERCADEO, E.A.N. 2.003*
- *MAESTRÍA EN DOCENCIA, Universidad de La Salle 2.006*
- *DIPLOMADO EN FORMULACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN: CIENCIA, TÉCNICA E INNOVACIÓN. UNITEC 2011*
- *BACHILLER TÉCNICO INDUSTRIAL ESP. ELECTRÓNICA, Instituto Técnico Central – Bogotá*
- *INGLÉS, Curso completo Consejo Británico – Bogotá Nivel de inglés: B2*

### **REFERENCIAS PROFESIONALES:**

- *Dora Inés Murcia Lamprea  
Decana Facultad de Mercadeo Corporación Universitaria UNITEC Tel: 593 93 93*
- *William Gómez  
LACD Services Implementation  
Mgr for Regional Accounts. UNISYS DE COLOMBIA. Tel: 638 04 00*
- *Jorge Bojacá  
Profesor Tiempo Completo Mercadología  
Universidad Central Tel: 322 9465941*