

ALEJANDRO GARCÍA MARULANDA

Director General | Operations Strategy Manager | Business Intelligence Manager

alejandrogarciamarulanda@outlook.com | +57 305 376 4120 | [LinkedIn](#) | [GitHub](#) | Bogotá D.C., Colombia

PERFIL EJECUTIVO

Administrador de Negocios y Especialista en Finanzas con 24 años de trayectoria orquestando operaciones de gran escala, optimización de Supply Chain y expansión de mercados B2B. Lídero desde el "Ownership" (11 años como Director General), combinando Alta Gerencia con una capa técnica avanzada en Inteligencia Artificial y Datos. De estilo Diligente (Kudert CD/DC), antepongo los hechos a las emociones para transformar datos operativos complejos en estrategias financieras que impactan directamente el P&L y la rentabilidad organizacional.

STACK TECNOLÓGICO Y CORE COMPETENCIES

- **Liderazgo Ejecutivo:** Orquestación Estratégica, P&L, Supply Chain, Venta Consultiva, Transformación Digital.
- **Data & Inteligencia Artificial:** Python (Data Science), SQL, Power BI (Visualización Avanzada), Excel Financiero.
- **Innovación:** Automatización con LLMs, Prompt Engineering, Modelos Predictivos, Desarrollo ERP.

TRAYECTORIA EJECUTIVA

Servicios Integrales Logísticos S.A.S. | Director General | Bogotá D.C.

Sector: Logístico | Periodo: 2015 – 2025

Funciones: Dirección estratégica y visión macro del negocio, diseñando soluciones logísticas para sectores altamente críticos (Petrolero, Farmacéutico, Alimentos).

- Lideré la transformación digital corporativa mediante el desarrollo de un ERP propietario para trazabilidad absoluta, logrando ser finalistas del Premio Innova nacional en innovación operativa.
- Mantuve la sostenibilidad y rentabilidad de la organización por más de una década, obteniendo la calificación de "Empresa Confiable" por la DIAN gracias a una ejecución administrativa y financiera impecable.
- Diseñé e implementé paneles de control avanzados en Power BI, optimizando el control de la

gestión y el estudio de clientes operativos.

Carlo Carrizosa S.A.S. | Consultor de Administración | Bogotá D.C.

Sector: Diseño de Modas | Periodo: 2022 – 2024

Funciones: Consultoría simultánea en estructuración de procesos operativos, de control y financieros.

- Transformé un modelo intuitivo en uno analítico mediante la creación de dashboards en Excel avanzado, permitiendo el control preciso de inventarios y maximizando la rentabilidad por colección con datos reales.

Nexus Logistics S.A.S. | Gerente Comercial | Bogotá D.C.

Sector: Logístico | Periodo: 2013 – 2014

Funciones: Dirección comercial enfocada en agenciamiento de carga, negociación de fletes y servicios de Zona Franca.

- Lideré la optimización de rutas internacionales y la consolidación de alianzas con agentes en el exterior, incrementando el margen de utilidad operativa en un 50%.

Júpiter Global de Colombia S.A.S. | Director Oficina Bogotá | Bogotá D.C.

Sector: Logístico | Periodo: 2011 – 2012

Funciones: Liderazgo de la oficina regional y supervisión comercial para el manejo de carga crítica.

- Estructuré la operación comercial de la sucursal, logrando un crecimiento exponencial de la facturación del 400% anual y posicionando la oficina como líder en cumplimiento a nivel nacional.

Prisa Operador Logístico | Jefe Comercial | Santiago, Chile

Sector: Logístico (Gran Empresa) | Periodo: 2008 – 2010

Funciones: Responsable del portafolio B2B de gran escala y diseño de estructuras de costos para licitaciones.

- Diseñé eficiencias en las estructuras de costos logísticos, logrando la firma del primer gran contrato B2B bajo un nuevo modelo de operación que garantizó rentabilidad corporativa a largo plazo.

International Footwear Corp S.A.S. | Ejecutivo Nacional de Ventas | Bogotá D.C.

Sector: Retail Calzado y Ropa | Periodo: 2007 – 2008

Funciones: Dirección nacional de ventas y gestión de canales de distribución masiva.

- Implementé tácticas de penetración en grandes superficies, logrando el posicionamiento estratégico de marcas internacionales y un aumento significativo en la cobertura a nivel nacional.

Automontaña Ltda (Mazda) | Director Vitrina & Gte. Mercadeo | Medellín

Sector: Automotor | Periodo: 2002 – 2006

Funciones: Planeación estratégica de marketing, presupuesto, ciclo de vida del cliente (CRM) e inteligencia de mercado.

- Ejecuté estrategias basadas en análisis de competencia e inteligencia de mercado, elevando la participación (Market Share) del 35% al 61% en un periodo de alta competitividad.
- Alineé la red nacional hacia la excelencia del servicio y la experiencia de cliente, obteniendo el 1er lugar nacional en el Mazda Satisfaction Index (CSI).

PROYECTOS Y SECTORES ESTRATÉGICOS (HITOS < 1 AÑO)

- **Consultoría y Apertura de Mercados (2010 - 2014):** Aportes estratégicos en optimización B2B, venta consultiva de gran escala y reactivación de cuentas clave en los sectores de **Logística de Gran Empresa** (Almaviva Global Cargo), **Servicios Petroleros** (IWS Group S.A.S.) y **Seguros Corporativos** (Seguros Bolívar S.A.).

FORMACIÓN ACADÉMICA

Curso de Inteligencia Artificial | Estud-IA Academy by Polygonus | 2025

Bootcamp en Análisis y Visualización de Datos | Cymetria - MINTIC | 2024

Especialización en Administración Financiera | Universidad Católica de Colombia | 2015

Profesional en Administración de Negocios | Universidad EAFIT | 2004