

Hernando Villa Pérez

Especialista en Marketing y Máster en Dirección de Marketing y Ventas

Emprendedor y Coach Inmobiliario

Website: <https://hernandovilla.co>

Mail: hola@hernandovilla.co

Revisa mi perfil: 



PERFIL PROFESIONAL

Soy un profesional con amplia experiencia y conocimiento en roles gerenciales, generación y ejecución de estrategias de marketing digital, crecimiento, transformación digital, liderazgo en equipos de alto desempeño, estructuración, gerencia y comercialización de proyectos, innovación y metodologías ágiles. Me he desempeñado con éxito y resultados comprobables en empresas de diversos sectores económicos y tamaños: inmobiliario y construcción, comercio internacional, consumo masivo, financiero y gobierno.

Desde el 2019, decidí emprender y fundé [Grupo Solin](#) una compañía que facilita y apoya las necesidades de expansión y relocalización de compañías a nivel corporativo e industrial en las diferentes ciudades de Colombia.

Apasionado por la disrupción tecnológica que llegó con el proptech al sector inmobiliario, fundé [Mi Área](#), una startup que busca reducir los tiempos de vacancia de las propiedades a través de la geolocalización y conexión en tiempo real de agentes inmobiliarios, compradores y vendedores, generando un modelo de economía colaborativa al mercado de bienes raíces.

FORMACIÓN ACADÉMICA



CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS - MADRID -

Máster

Máster Profesional en Marketing y Ventas 2013 – Madrid (España)



Especialización

Especialista en Gerencia de Mercadeo 2013



Profesional

Administrador en Mercadeo, Publicidad y Ventas – 2005 - Barranquilla



Primaria - Secundaria

Colegio de San José – Compañía de Jesús Bachiller Académico 1998

HABILIDADES BLANDAS Y TÉCNICAS



Pensamiento creativo



Liderazgo



Resolución de conflictos

DISEÑO



Adobe Photoshop



Adobe Illustrator



filmora

ERP



SINCO ERP

Grupo Solin SAS – Mi Área (startup)

Sector Económico: Inmobiliario - Proptech

Cargo: Director General

Descripción:

- Creación y dirección de la compañía enfocada a la gestión inmobiliaria aplicada en propiedades y proyectos residenciales, corporativos, industriales.
- Estructuración y comercialización de proyectos inmobiliarios y asesoría en régimen franco para proyectos industriales en toda Colombia.
- Desarrollo de la startup Mi Área, plataforma digital que geolocaliza en tiempo real a los actores del mercado inmobiliario con el propósito de reducir los tiempos de vacancia.
- La startup se encuentra en etapa seed y ha contado con los procesos de aceleración y acompañamiento de Apps.co, Ruta N – Impact Hub y Parque E (Universidad de Antioquia)

Grupo ZFB – Zona Franca de Bogotá

Sector Económico: Construcción y Bienes Raíces

Cargo: Gerente Proyecto

Funciones Realizadas:

- Liderar la planeación financiera, dirección técnica y estrategia de comercialización del proyecto Monsú (Zona Franca y Parque Industrial) ubicado en Clemencia (Bolívar) en soporte con las Gerencias de Mercadeo y Comercial.
- Liderar los Comités Técnicos junto al equipo de Diseño y Construcciones, los temas relacionados a presupuestos, preoperativos, licencias, planos, seguimiento al cronograma de obra y gestionar la relación con los proveedores y clientes.
- Planear y ejecutar las acciones de inteligencia de negocios y atracción de inversiones con el contacto directo de clientes y aliados, a través de misiones internacionales en relacionamiento con Procolombia y cámaras binacionales.

Pactia (Grupo Argos - Concreto)

Sector Económico: Construcción y Bienes Raíces

Cargo: Director Comercial Negocios Corporativos

Funciones Realizadas:

- Liderar la estrategia comercial a nivel nacional de los activos inmobiliarios pertenecientes a Grupo Argos, para los segmentos de centros comerciales, inmuebles corporativos e industriales y negocios “build to suit” en Medellín, Bogotá y Barranquilla.
- Apoyar los planes de expansión de marcas reconocidas y grandes empresas para brindarle soluciones inmobiliarias a la medida.
- Durante mi período en Grupo Argos apoyar la gestión comercial en maximizar oportunidades en venta de lotes urbanizados para Vivienda y Comercio en el nuevo polo de desarrollo de Barranquilla y área metropolitana: Buenavista, Riomar y Puerto Colombia.
- Como logros principales, lideré la comercialización de más 150.000 M2 entre bodegas, locales comerciales y edificios corporativos durante el período laborado, garantizando rentabilidades superiores al promedio del mercado inmobiliario corporativo.

Sector Económico: Construcción y Bienes Raíces

Cargo: Director Comercial

Funciones Realizadas:

- Planear, dirigir y controlar los procesos comerciales de la Unidad Estratégica de Negocio de Arrendamientos y Bienes Raíces en las regionales Atlántico y Antioquia, buscando obtener rentabilidad en el negocio y un alto nivel en la preferencia del servicio.
- Liderar la comercialización en arrendamiento de proyectos comerciales e industriales minimizando los riesgos para los inversionistas al disminuir los períodos de vacancia de los inmuebles.
- Diseñar y ejecutar la estrategia para maximizar oportunidades de inversión a los fondos de inversión inmobiliarios: Bancolombia, Alianza Premium y Terranum, bajo la modalidad "Sale & Lease Back" y "Build to Suit".
- Como logro principal fue haber logrado la comercialización en renta de más de 10 proyectos entre centros comerciales, edificios corporativos y consultorios. Así como la implementación del canal digital de arrendamientos a través de un e-commerce.
- Aumentar el índice de participación dentro de los arriendos nuevos de la Regional Antioquia en los negocios diferentes de vivienda (inmuebles de Comercio, Industria y Servicios).

Mintic – Computadores para Educar



Ministerio TIC



Sector Económico: Gobierno

Cargo: Coordinador Regional de Donaciones

Funciones Realizadas:

- Gestionar e incentivar las donaciones de equipos de cómputo en la Región Caribe y los Santanderes por parte de personas, empresas privadas y públicas al programa Computadores para Educar del Ministerio de Comunicaciones del Gobierno Nacional.
- Representar al programa en los principales medios de comunicación y eventos, dando a conocer los avances del mismo.
- Cumplimiento de la meta anual de entregas de computadores a los niños de escuelas públicas, contribuyendo al indicador del Gobierno de 20 niños por computador.

Porvenir



Sector Económico: Financiero

Cargo: Consultor de Inversiones

Funciones Realizadas:

- Mantenimiento y potencialización de la cartera asignada de clientes, los cuales poseen inversiones en el Fondo Voluntario de Pensiones de Porvenir.
- Diseñar estrategias comerciales que permitan captar nuevos clientes y nuevos recursos para el Fondo.
- Asesorar a los afiliados acerca de temas económicos y del mercado (acciones, renta fija, índices bursátiles, divisas), con el fin de orientarlos hacia una mejor diversificación de sus inversiones.

Jave – Fábrica Licores Atlántico



Cargo: Coordinador de Mercadeo y Publicidad

Funciones Realizadas:

- Planeación y ejecución de las estrategias promocionales para los licores que produce y comercializa la compañía (Ron Blanco, Ron 1917, Ron Viejo Caribe, Aguardiente 100t).
- Diseñar el material publicitario y supervisar la correcta exhibición de los productos en los canales mayoristas, autoservicios, tienda a tienda e institucional.
- Establecer negociaciones con el canal autoservicios para incentivar la rotación de los productos y el aprovechamiento de los espacios en lineales.
- Supervisar y controlar la gestión comercial de la fuerza de ventas en los canales Autoservicios e Institucional.

Bancolombia



Cargo: Ejecutivo de Banca

Funciones Realizadas:

- Diseño y ejecución de estrategias para el cumplimiento de metas de captación y colocación del portafolio de productos financieros de la entidad, garantizando la generación de valor de la sucursal.
- Ejecutar labores operativas como administrar la bóveda principal del banco, cargue y recibo de valores por parte de las empresas especializadas.