

## ALEJANDRO CORREA BOTERO

**Fecha de nacimiento:** 30/01/1981

**Nacionalidad:** Colombiana

**Datos de contacto:** (57) 3108413544 ; [alejocob00@gmail.com](mailto:alejocob00@gmail.com)

### PERFIL PROFESIONAL

Administrador de Negocios, con fluidez en inglés y francés. Experiencia profesional de más de 18 años en áreas comerciales y en posiciones de liderazgo de equipos de ventas y gerenciales, en diferentes sectores: Turismo, Seguros y Mercado de Valores. Fortaleza en la coordinación de las diferentes áreas de la organización para diseñar, materializar y comercializar servicios integrales logrando la satisfacción y fidelización del cliente, además de la generación de rentabilidad para la organización. Competencias desarrolladas en pensamiento analítico, apertura de nuevos mercados, crecimiento rentable y negociación.

### EXPERIENCIA LABORAL

**HOTELES DE LUJO S.A.S. – Elcielo Hotel**  
**Gerente General**

**Oct. 2024 – Actualmente**

**HOTELES DE LUJO S.A.S. – Elcielo Hotel**  
**Sales Manager (Director de Ventas)**  
**Principales Logros :**

**Abril 2021 – Oct. 2024**

- Cumplimiento y superación de metas de ventas: Superé en más del 100% los presupuestos asignados al departamento comercial durante los años 2022, 2023 y 2024, contribuyendo significativamente al crecimiento sostenido del hotel.
- Posicionamiento en el segmento de lujo: Logré consolidar a Elcielo Hotel como la mejor opción en el segmento de lujo en Medellín, diferenciándolo por su exclusividad, experiencia gastronómica y servicio altamente personalizado.
- Incremento de la tarifa promedio y rentabilidad: Diseñé e implementé estrategias de revenue management que permitieron aumentar la tarifa promedio del hotel, maximizando la rentabilidad sin comprometer la ocupación.
- Alianzas estratégicas y expansión de mercado: Desarrollé e implementé alianzas con agencias de viajes de lujo, OTAs y consorcios internacionales, ampliando la visibilidad del hotel en mercados clave y fortaleciendo su reputación global.

**GRUPOSUITES S.A.S. – Operador Hotelero Multimarca**  
**Corporate Sales Manager (Director Corporativo de Ventas)**  
**Principales Logros :**

**Marzo 2018 – Junio 2020**

- Cumplimiento de los presupuestos Globales tanto en Alojamiento como en Eventos en el Hotel Holiday Inn de Cúcuta durante el 2018 y 2019 en un 107% y 103% respectivamente. Lo anterior permitió que la propiedad liderara la plaza tanto en Ocupación como en Tarifa Promedio.
- Liderar la estrategia comercial para la apertura del Hotel Hampton by Hilton en la ciudad de Cúcuta, logrando el cierre de importantes negociaciones con Key Accounts que le generaron al Hotel más de 15 puntos de ocupación durante el primer año de operaciones.
- Consecución de más de 20 clientes corporativos para los Hoteles operados en la ciudad de Medellín.
- Construcción de casos de negocios nuevos, obteniendo de manera satisfactoria el cierre de licitaciones (RFP) de 5 cuentas Globales.

**GLOBAL OPERADORA HOTELERA – Hoteles Movich**  
**Gerente Comercial Antioquia**  
**Principales Logros :**

**Feb 2017 – Feb 2018**

- Negociación y venta de dos grandes eventos de ciudad para el Hotel Intercontinental Medellín: El 1er Foro de Países Productores de Café y La Sexta Plenaria de la Plataforma Intergubernamental de Biodiversidad y Servicios Ecosistémicos (IPBES). Lo anterior le generó a la propiedad ingresos por más de \$1.500 millones.
- Cumplimiento al 100% de los KPI'S del equipo comercial durante el 2017, como Número de Visitas, Telemercadeo, y Nuevos Prospectos.

- Participación exitosa en el relanzamiento del Hotel Las Lomas en Rionegro a través de estrategias comerciales que permitieron la llegada de nuevos clientes y eventos aprovechando las nuevas instalaciones.

**METLIFECOLOMBIA SEGUROS DEVIDAS.A.**

**Dic 2015 – Ene-2017**

**Asesor de Seguros Canal Vida Individual y Gerente de Unidad**

**Principales Logros :**

- Cumplimiento del presupuesto de ventas asignado en un 100%, durante el primer semestre del año.
- Consecución y desarrollo de 35 pólizas nuevas entre productos de vida y accidentes personales entre enero y octubre de 2016.
- Consecución y levantamiento de bases de datos de clientes potenciales promoviendo el aumento de las visitas en el equipo de trabajo.

**REDITUM GROUP S.A.S.**

**Ago 2012 – Ago 2015**

**Trader Independiente**

**Principales Logros :**

- Estructuración de un plan de trabajo organizado y detallado de las funciones de un Trader.
- Desarrollo de una bitácora de operaciones y plan de trading en donde registraba de manera eficiente las operaciones realizadas. Lo anterior permitió llevar un control adecuado del balance mensual.
- Perfeccionamiento en el manejo de plataformas internacionales de trading, mejorando las estrategias operativas.

**PROYECTAR VALORES S.A. Comisionista de Bolsa**

**Ago 2007 – Ago 2011**

**Asesor Financiero**

**Principales Logros :**

- Construcción y mantenimiento de una cartera de más de \$6 mil millones entre personas naturales jurídicas en productos de Renta Variable, Renta Fija y Moneda Extranjera.
- Desarrollo y cierre de más de 50 negocios nuevos para los Fondos de Inversión Colectiva de la firma, logrando acumular un saldo de recursos administrados de aprox.\$5 mil millones.

**ULTRABURSÁTILES S.A. (ahora Credicorp Capital) Comisionista de Bolsa Feb 2005–Jun2007**

**Trader Renta Variable**

**Principales Logros :**

- Incremento de un 50% en promedio en los volúmenes negociados en Renta Variable en la regional Medellín en los años 2005 y 2006 en el nicho de clientes atendido, impactando por ende los ingresos de la oficina.
- Estructuración del sistema de ingreso de órdenes de tal manera que se redujeron los tiempos de respuesta en el área operativa frente a la BVC en un 30%.

**HERNANDO Y ARTURO ESCOBARS.A. Comisionista de Bolsa  
Analista Económico**

**Ene 2003 - Feb 2005**

**Principales Logros :**

- Diseño e implementación del informe económico diario, herramienta que permitió brindar asesoría técnica a los clientes, en la toma de decisiones de inversión efectivas.

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

**Administración de Negocios**, Universidad EAFIT, 2003

**OTROS ESTUDIOS RELEVANTES:**

**Diplomatura en Operación Bursátil**, Universidad EAFIT, Diciembre 2006 - Mayo 2007

Certificaciones (Autorregulador del Mercado de Valores – AMV)

**Operador Básico**, Septiembre 2015 – Septiembre 2018

**Negociación Renta Variable**, Septiembre 2015 – Septiembre 2018

**Asesor Fondos de Pensiones**, Septiembre 2015 – Septiembre 2018

**Curso de Certificación en Ventas : IHG Solution Selling** – San Salvador Abril de 2018

**Curso de Ventas Hilton Core Sales Skills** – Agosto a Diciembre de 2018

**Sistemas:**

Sistema Hotelero Opera (PMS), Zeus (PMS)

Merlin IHG, Lobby Hilton, My Portal Wyndham,

Omnibeas (Channel Manager) Lanyon, Meeting

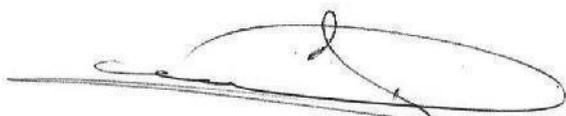
Broker

**IDIOMAS**

Español: Lengua nativa

Inglés: Lectura, Escritura y Pronunciación fluidas (90%)

Francés: Lectura, Escritura y Pronunciación fluidas, Bachiller Liceo Francés de Pereira (70%).



ALEJANDRO CORREA BOTERO

Medellín, Marzo de 2025