



José Ricardo Solano R.

CONTACTO

 Calle 11A No. 50-45
Cali Valle

 4866831 - 3187157816

 gerencia.mindup@gmail.com

 Agosto 05 de 1970.

PERFIL PROFESIONAL

Profesional **integral** con competencias académicas y laborales, soportado en los títulos profesionales y en mi experiencia como Consultor empresarial y de emprendimiento, Docente de diferentes Universidades de la Región, Coach Comercial, Master en PNL, Facilitador, Conferencista, líder en creación de empresas; con desempeño en diferentes áreas del mundo empresarial.

Con capacidades para la creación de empresas, direccionamiento estratégico, diseño de programas administrativos, planes de marketing, administración de la venta, motivacionales, operativos y de control; con fortalezas en entrenamiento y administración de equipos de alto rendimiento apoyado en las neurociencias.

Soy un ejecutivo de éxito, formador, creativo, innovador, empresario emprendedor, creador de la empresa MindUP Consulting, responsable, honesto, comprometido, leal, con alta vocación de servicio, un líder que busca el fortalecimiento de las organizaciones a través del crecimiento y desarrollo de las personas.

EXPERIENCIAS

Como docente en diferentes Universidades e instituciones educativas del país:

Pregrado:

- Creación de empresas
- Emprendimiento e Intra-emprendimiento
- Consultoría, Asesoría y Mentoría
- Desarrollo de la capacidad empresarial
- Creatividad e innovación empresarial
- Formulación de proyectos
- Investigación de mercados
- Mercadeo
- Dirección trabajo de grado en creación de empresas
- Problemática de las Mipymes
- Administración de la nueva empresa

Asignaturas posgrado:

- Planeación Corporativa del Marketing
- Gerencia y Marketing de servicios
- Administración de la venta
- Neurociencias aplicadas al marketing
- Creatividad e innovación
- Liderazgo y trabajo en equipo

Experiencia como docente y dirección de programas de educación continua en:

- Coaching y PNL
- Neurociencias aplicadas al Marketing y a las Ventas
- Programación neurolingüística
- Liderazgo consciente
- Desarrollo de equipos en alto rendimiento
- PNL aplicada a las ventas
- Desarrollo del SER
- La empresa consciente

Otras experiencias como consultor:

Coordinador de interventoría del Fondo Emprender (año 2013-2014)

Coordinación de diferentes actividades propias de la interventoría, control y seguimiento a proyectos, acompañamiento a interventores, asistencia en consultoría a emprendimientos empresariales a Nivel Nacional.

Consultor Misional Nacional (año 2016 - Actual)

A partir de diagnósticos preliminares se realizan recomendaciones a Proyectos empresariales desde un punto de vista integral de la empresa, aspectos de mercadeo, comerciales, técnicos operativos, habilidades gerenciales, administrativos.

Asesor y consultor empresarial, Director del centro de atención a Mipymes (2011 - 2014)

Universidad del Valle

Administración del centro y asesorías a empresarios de la región, asesorías en el diseño y evaluación a planes de negocios. Miembro del ADA de emprendimiento de la Universidad del Valle.



EXPERIENCIAS

Experiencia como Coach, docente, facilitador, conferencista (2004 - actualmente)

Caja de compensación Comfandi.

- Diseño y asesoría de planes de negocios.
- Emprendimiento e intraemprendimiento.
- Creatividad e Innovación.
- Gerencia estratégica
- Mercadeo
- Planeación del marketing
- Presupuesto familiar y empresarial
- Asesorías en trabajos de grado y planes de negocios
- Servicio al cliente
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Manejo efectivo del tiempo

Director Regional (2008-2011)

Cooperativa Financiera de Antioquia

- Captación, colocación y recuperación (Cartera) de recursos financieros a través de los distintos productos como ahorros, CDTs, CDATs, créditos a través de las diferentes líneas, especializados en FINAGRO y Bancoldex. Venta de servicios financieros y canales alternos.
- Responsable de la Agencia de Cali. Velé por el cumplimiento de las normas emanadas por la ley y por la Cooperativa. Responsabilidad comercial, administrativa y operativa de la oficina a cargo. Responsable directo de 7 personas. Dirección integral que llevó a la agencia a los primeros lugares a nivel nacional.
- Velar por el bienestar de los asociados.

Logros:

- Logré ubicar a la sucursal de Cali, en 2º lugar a nivel nacional al cierre del año 2010.
- Premio al mejor Director año 2009, por la integralidad en la gestión realizada.
- Cumplimiento en metas de captación y colocación de recursos superior al 110%.
- Reconocimiento especial al cierre del 2010 por el manejo adecuado de los recursos y recuperación de cartera.
- Cree un clima laboral idóneo a través de un liderazgo efectivo y trabajo en equipo.

Satélite Master (Coach Regional) (2007 -2008)

Delima Marsh / Cali-Valle

- Manejo del convenio especial AIG - Banco Santander regional Zona Occidente, con gran éxito durante el tiempo encargado. Responsable del cumplimiento de 13 oficinas incluyendo 7 en la ciudad de Cali, tres oficinas del eje cafetero, Pasto y Popayán.
- Implementación de estrategias y capacitación que permitan un rápido crecimiento del negocio, fortaleciéndolo y generando gran rentabilidad para las partes, manejo de cartera de clientes asegurados.
- Cumplimiento de metas por encima del 120%. Labores operativas, administrativas y comercial del negocio.

Administrador (2007 -2008)

Unidad Residencial Fuentes de Camino Real etapa I / Cali-Valle

- Administración de unidad residencial: Logré una reducción importante en la ejecución del presupuesto anual y recuperación importante de cartera 95%, mediante la racionalización del gasto y actividades que permitieron generar ingresos adicionales para la Unidad. Conocimiento ley 675 de 2001.

Gestor Portafolio de Inversiones (2006 - 2007)

Santander Central Hispano / Cali-Valle

- Manejo de las diferentes alternativas de inversión que pueden ser utilizadas por la Administradora para los recursos del FONDO VOLUNTARIO, respetando el régimen de inversiones admisibles.
- Asesor personalizado en decisiones financieras y aspectos tributarios.

Director Regional Bca. Seguros (2002-2005)

Mapfre Colombia Vida Seguros S.A. / Cali-Valle

- Dirección integralmente el convenio especial Mapfre - Banco Santander regional Zona Occidente, con gran éxito durante dos años y medio.
- Implementé estrategias que permitieron un rápido crecimiento del negocio, fortaleciéndolo y generando gran rentabilidad para las partes.
- Primer lugar a nivel nacional durante dos años consecutivos. Poseo excelente manejo de personal y grandes habilidades para motivar y capacitar.

Director de Oficina (2000-2002)

Red Multibanca Colpatría / Cali - Valle

- Captación y colocación de recursos financieros a través de los distintos productos como ahorros, cuenta corriente, CDTs, CDATs, créditos y sobregiros. Venta de servicios financieros y canales alternos. Responsable por la recuperación de la cartera de clientes.
- Fui responsable de dos oficinas en Cali. Ubicándolas en los mejores puestos a nivel nacional.
- Velar por el cumplimiento de las normas emanadas por la ley y por el Banco. Responsabilidad comercial, administrativa y operativa de las oficinas a cargo.

Gerente Oficina Imbanaco (1996-1999)

Cooperativa Coacrefal / Cali-Valle

- Dirigí una oficina del sector solidario, donde la función principal era de la captar y colocar recursos a asociados y terceros.
- Responsable de la recuperación de cartera clientes.
- Impulsé fuertemente el crecimiento de la Cooperativa a nivel local. Generé ideas de nuevos negocios aplicables al sector.

Oficial de captación (1988-1996)

Corporación "Concasa" / Cali-Valle

- Velar por el cumplimiento de metas, presupuestos, manejo tesorería y responsabilidad administrativa.
- Tuve bajo mi cargo 22 personas que realizaban labores comerciales y operativas.
- Desarrollé estrategias y formas de medición de la labor diaria.



EDUCACIÓN

- Asociación Iberoamericana de Coaching
2016 | Practitioner en Coaching Comercial
- Universidad del Valle
2014 | Diplomado en consejería estudiantil.
- Richard Bandler & Society of NLP.
2013 | Certificación internacional Master en programación neurolingüística.
- Richard Bandler & Society of NLP.
2012 | Certificación internacional practitioner en programación neurolingüística.
- Universidad del Valle – Cali
2011 | Especialización en Marketing estratégico.
- Universidad del Valle – Cali
2007 | Administración de Empresas- énfasis en finanzas.
- Cooperativa financiera de Antioquia
2007 | Coaching Comercial
- Universidad San Buenaventura - Cali
2003 | Gerencias en ventas (Diplomado).



REFERENCIAS

- Edgar Julián Galvez
Director **Ada emprendimiento Univalle**
Contacto: 5185700 / 3164473659
- Ximena Prieto
Coordinador de producción académica **UAO**
Contacto: 3188000 ext. 14116
- Omar Javier Solano
Jefe Depto contabilidad **FCA Univalle**
Contacto: 3155835482
- Luis Gerardo Solano
Consultor - Conferencista
Contacto: 3113050699 - 3206964289
Tuluá

Para todos los efectos legales, certifico que toda la información aquí consignada es veraz.
(C.S.T. Art. 62 Num. 1o.)

Cordialmente,

JOSE RICARDO SOLANO RODRÍGUEZ
CC. 16.495.837 de Buenaventura.
Tels 3187157816