

JULIAN URRUTIA ALBRECHT

URRUTIAALBRECHT@GMAIL.COM – (+57)310 804 6291 |
<https://www.linkedin.com/in/julianurrutiaalbrecht/>

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Mecánico | Integración PMO | Innovación y Ventas técnicas | Gestión de Proyectos | Director Comercial | Consultoría de proyectos

Ingeniero Mecánico con experiencia en la conceptualización, diseño y ejecución de proyectos industriales de alto valor. Especialización en la integración de áreas técnicas, comerciales y de gestión (PMO) para impulsar la eficiencia operacional y el crecimiento del negocio. Amplio conocimiento en mejora de procesos, liderazgo de equipos multidisciplinarios y negociación técnica, respaldado por un historial comprobado en la superación de metas presupuestales y de ventas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

IMOCOM | Bogotá, Colombia

Septiembre 2019 - Actualidad

Director Comercial – Unidad de Ingeniería y proyectos

Enero 2024 - Actualidad

Lideré la unidad de negocio, dirigiendo un equipo multidisciplinario de 20 profesionales en las áreas de Estrategia Comercial, Consultoría, Ingeniería, Operaciones y Postventa.

Gestión Comercial y Estratégica:

- Incrementé las ventas en un **30%** mediante el desarrollo e implementación de una nueva estrategia comercial.
- Logré un cumplimiento del **105%** sobre los objetivos presupuestarios anuales.
- Expandí la base de proveedores en un **100%**, diversificando el riesgo y ampliando las capacidades técnicas de la unidad.

Optimización de Procesos (PMO):

- Diseñé e implementé tableros de control (data management) para la gestión de proyectos, aumentando la productividad del equipo comercial en un **120%**.
- Capacité al equipo en metodologías de gestión de proyectos y ventas técnicas, mejorando la eficiencia en la ejecución

Proyectos Destacados

- Planta de Quema de Biogás (Cúcuta & Buga): Lideré el diseño y montaje para reducir **28 veces** las emisiones contaminantes, cumpliendo con altos estándares ambientales.
- Planta de Producción de Cosméticos (Medellín): Diseñé y monté una línea de producción completamente automatizada, desde la manufactura hasta el encajado del producto multiplicando producción **15 veces**.
- Sistema de Tratamiento de Lodos Residuales (Medellín): Lideré el rediseño y optimización de un sistema crítico para eliminar materia no orgánica. Tras identificar una condición no prevista, desarrollé una solución mecánica única a nivel mundial que no solo aseguró la operación a satisfacción, sino que optimizó la producción de energía mediante biogás y redujo el tiempo de mantenimiento en **15 horas** semanales, estableciendo un nuevo caso de éxito para la compañía.
- Sistema de Homogenización (Cliente Industrial): Implementé una solución tecnológica que optimizó la producción en la línea final en un **60%**, reduciendo reprocesos y costos OPEX.

Ingeniero de Aplicaciones

Septiembre 2019 - Enero 2024

Reactivé y lideré el área de Tecnología de Procesos, sentando las bases técnicas y operativas para la optimización de la unidad de Ingeniería y Proyectos. Asumí progresivamente la estrategia de servicio postventa, diseñando e implementando programas que aumentaron la fidelización de clientes. Dirigí proyectos clave en Tecnologías de Proceso y Sistemas de Colección de Polvos, entregando soluciones técnicas a la medida de los clientes.

Principales Logros:

- Llevé la línea de negocio de **\$300K a \$1.5M USD** en 4 años, superando consistentemente los presupuestos entre **115%** y **120%** anual.
- Diseñé e implementé manuales de operación para tecnología de procesos y técnicas de venta/postventa, estandarizando las operaciones.
- Aumenté el índice de fidelización de clientes en un **15%** mediante una estrategia de servicio postventa proactiva.

Shell Global Solutions | Londres, Inglaterra
Pasantía – Integrante del equipo PMO

Mayo 2019 – Agosto 2019

- Realicé investigaciones técnicas que excedieron el alcance inicial de la pasantía.
- Reconocido por mi desempeño, fui integrado al equipo de Project Management Office (PMO), apoyando en la gestión y seguimiento de proyectos corporativos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad de Los Andes| Bogotá, Colombia
Pregrado: Ingeniería mecánica.
Estudios complementarios: Diseño

2011-2018

CERTIFICADOS

- Tácticas básicas de negociación
- Herramientas para una negociación efectiva
- Identifica las necesidades de tu cliente
- Neuroventas: proceso de comunicación y cerebro y emociones

HABILIDADES

- **Gestión de Proyectos:** Metodologías ágiles, PMO, Seguimiento y Control, Gestión de Riesgos.
- **Habilidades Técnicas:** Diseño Mecánico, Mejora de Procesos, Ingeniería de Procesos, Automatización.
- **Habilidades Comerciales:** Ventas Técnicas, Negociación, Desarrollo de Negocio, Estrategia Comercial.
- **Herramientas:** Tableros de Control (Data Management), SAP (módulo PM), AutoCAD, Office 365.
- **Idiomas:** Español (Nativo), Inglés (Bilingüe).

LOGROS Y RECONOCIMIENTOS

- Primer Puesto en Diseño y todas las categorías – E-Fest SA ASME 2018 (HPVC – Rio de Janeiro, Brasil). Vehículo de tracción humana.
- Proyecto Ganador a Nivel Nacional – ACOFI 2017. Sistema de refrigeración para zonas sin electricidad.
- Mejor Eficiencia en Sistema de Refrigeración – Universidad de Los Andes. Diseño Mecánico.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Emprendimiento:** Creador de un sistema de secado para café premium y tratamiento de aguas mieles (Agrícola Los Grisones, 2010-Act.).
- **Liderazgo y Deportes:** Ex-capitán de equipos de atletismo y cross country. Campeón estatal en atletismo y fútbol (Florida, USA).