

CLAUDIA PATRICIA BUITRAGO ALVARADO

Zootecnista de la Universidad Nacional de Colombia, con formación de posgrado enfocada en estrategia, marketing, ventas, innovación. Cuento con una Maestría en Innovación de la Universidad EAN, un MBA en Dirección de Empresas Tecnológicas de la Universidad de Nebrija (España), y una Especialización en Gerencia de Mercadeo de la Universidad EAN.

Poseo más de 13 años de experiencia profesional en el diseño e implementación de estrategias de marketing, ventas, desarrollo de productos y servicios en cadenas productivas del sector agropecuario y tecnológico, con énfasis en el análisis de mercados, posicionamiento de marca y acompañamiento a equipos técnicos y comerciales. He liderado iniciativas de investigación aplicada, marketing estratégico e innovación en proyectos con alcance nacional, regional e internacional.

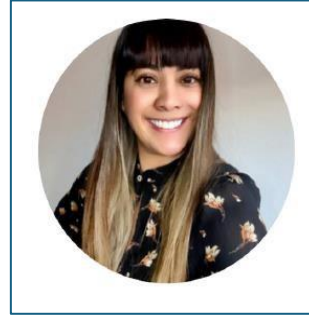
Mi perfil combina visión de negocio, ventas, enfoque estratégico, capacidad de liderazgo y experiencia en trabajo con equipos interdisciplinarios, multiculturales y orientados al desarrollo sostenible. Cuento con un sólido conocimiento de los sectores de salud y bienestar animal, avícola, porcícola ganadero, bioproductos, agroindustria entre otros. Tengo experiencia en investigación, implementación de campañas, creación y posicionamiento de marcas, Transferencia de tecnologías e innovación, Modelos de negocio, Ventas, estudios de mercado, herramientas comerciales como CRM alineadas con dinámicas digitales y tendencias internacionales.

EXPERIENCIA

Departamento de Mercadeo de Tecnología, Productos y Servicios.
Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria – AGROSAVIA (Bogotá D.C., Colombia).

01/2013 → Actualmente

- Diseño e implementación de estrategias de marketing LATAM para posicionamiento de tecnologías agrícolas y pecuarias como nutrición, servicios en salud y bienestar animal entre otros.
- Diseñar, lanzar, optimizar y gestionar campañas de atracción, conversión, retención y fidelización a clientes por medio de CRM.
- Gestión comercial, consolidación, análisis y prospectación comercial a nivel local, regional y nacional del portafolio corporativo.
- Creación de landingpages. Generación y seguimiento de leads.
- Estrategias branding / posicionamiento de marca / diferenciadores.
- Desarrollo de campañas de lanzamiento, análisis de tendencias y estudios de mercado para las líneas avícola, porcícolas, ganadera, pequeños animales y productos agrícolas.
- Diseño, planificación, ejecución y seguimiento de planes de mercadeo estratégico.
- Construcción y ejecución de campañas masivas que generen demanda sobre productos/servicios agropecuarios.
- Estudios de mercado y benchmarking de la competencia.
- Coordinación de equipos interdisciplinarios y multiculturales con áreas técnicas y comerciales en proyectos regionales.
- Generación de herramientas comerciales, contenido especializado y estrategias de CRM para el fortalecimiento de la gestión comercial.
- Liderazgo de iniciativas de innovación y sostenibilidad con impacto regional y nacional.
- Gestión de presupuestos de marketing, optimización de recursos y medición de impacto en campañas.
- Construcción y participación en eventos estratégicos, ferias y espacios comerciales nacionales e internacionales para sistemas productivos.
- Evaluar y estructurar proyectos de investigación con enfoque sostenible, liderando iniciativas que favorecieron la innovación y competitividad en el sector agropecuario.
- Gestionar y liderar estrategias de extensión y transferencia tecnológica, facilitando la adopción de modelos de negocio y ofertas tecnológicas para el sector agropecuario y agroindustrial.
- Implementar metodologías ágiles de innovación, desarrollando productos y servicios que contribuyeron a la rentabilidad y fortalecieron la gestión comercial.
- Crear y ejecutar estudios de mercado para identificar oportunidades en el sector de salud, bienestar animal y agrícola contribuyendo al posicionamiento de marca en LATAM.
- Coordinar equipos interdisciplinarios y multiculturales, colaborando con áreas técnicas y comerciales para el éxito de campañas, eventos estratégicos y lanzamientos.
- Realizar análisis de la competencia y optimizar presupuestos de marketing, maximizando la eficiencia y el impacto de las estrategias comerciales en la región.
- Desarrollar e implementar campañas de marketing y estudios de mercado orientados a fortalecer la presencia de la marca, identificando oportunidades en el sector agroindustrial y salud animal.
- Gestionar equipos técnicos y comerciales interdisciplinarios, multiculturales y alianzas, impulsando iniciativas clave y eventos estratégicos para el crecimiento de la marca.
- Diseñar e implementar metodologías ágiles de innovación, desarrollando herramientas comerciales y contenidos que apoyaron la gestión comercial, contribuyendo a la rentabilidad del negocio.



57 - 3124542171

cpbuitragoa@gmail.com

[www.linkedin.com/in/claudia-](https://www.linkedin.com/in/claudia-patricia-buitrago-alvarado-06101529)

[patricia-buitrago-alvarado-](https://www.linkedin.com/in/claudia-patricia-buitrago-alvarado-06101529)

[06101529](https://www.linkedin.com/in/claudia-patricia-buitrago-alvarado-06101529)

Bogotá - Colombia

Universidad EAN / Consultor en innovación y Mercadeo para empresas sostenibles. EAN IMPACTA del Instituto para el Emprendimiento Sostenible de la Universidad EAN 08/2016 → Actualmente

- Durante mi tiempo en EAN IMPACTA, he diseñado e implementado modelos de negocios y mercadeo innovadores y sostenibles. Como consultor, he tenido la oportunidad de trabajar con 32 empresas aproximadamente a nivel nacional, brindando asesoramiento en procesos de emprendimiento a través del programa EAN IMPACTA. Mi labor ha sido clave en ayudar a estas empresas a alcanzar sus metas de manera sostenible y responsable.

Universidad EAN / Docente de cátedra de Emprendimiento y Marketing 08/2017 → Actualmente

- Docente de las asignaturas de Cultura de emprendimiento sostenible 1, 2, 3.
- Formación de profesionales en emprendimiento, innovación, marketing y sostenibilidad.
- Tutoría de proyectos empresariales en sectores como salud animal, bioproductos y tecnología agrícola y Retail, Alimentos, otros.

EDUCACIÓN

- **Universidad EAN**
02/2022 → 12/2022
Especialización Gerencia de Mercadeo
- **Universidad EAN**
03/2015 → 03/2017
Máster en innovación
- **Universidad Antonio de Nebrija (España)**
03/2015 → 03/2017
MBA en Dirección de empresas tecnológicas
- **Universidad Nacional de Colombia**
2021 08/2012 → Zootecnia

IDIOMA

Ingles intermedio. B1

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Estrategias de Marketing/ MK Digital LATAM
- Salud y Bienestar Animal pecuario / agrícola.
- CRM (Salesforce, Vantage Point)
- Análisis de mercado y competencia
- Transferencia de tecnología
- Gestión de proyectos e innovación
- Inteligencia de negocios
- Manejo de presupuestos y KPI
- Herramientas: Canva, Office,
- Moodle, IA, Design Thinking
- IA / CRM / MK Digital.