



EN CIFRAS

23

años en
mercados
internacionales

50+

países con
experiencia
directa

27

mercados
nuevos abiertos

5

continentes

EDUCACIÓN

Máster en Negocios Internacionales (MEI)

Universidad de Barcelona · 2002

Especialización en Mercadeo

Pontificia Universidad Javeriana, Cali
· 2010

Ingeniero Administrador

Escuela de Ingeniería de Antioquia ·
2001

IDIOMAS

Español	Nativo
Inglés	Avanzado

SECTORES

- Alimentos y bebidas
- Cuidado personal y belleza
- Pulpa y papel
- Flores
- Joyería

ESPECIALIDADES

- Apertura de mercados
- Selección y gestión de distribuidores
- Negociación intercultural
- Canal moderno, tradicional y Horeca
- Trade marketing internacional
- Planeación estratégica

Juan Nicolás Vélez

Socio Fundador y Director General · InterOceanic

Experto en apertura y desarrollo de mercados
internacionales

nicolas.velez@interoceanic.co · interoceanic.co
· Cali, Colombia



PERFIL

Ingeniero Administrador bilingüe con Máster en Negocios Internacionales (Universidad de Barcelona) y Especialización en Mercadeo. 23 años abriendo, estructurando y desarrollando mercados internacionales para multinacionales europeas y grupos líderes de América Latina en alimentos, cuidado personal, pulpa y papel, flores y joyería. Experiencia en negociación intercultural, distribución en canal moderno, tradicional y Horeca, y trade marketing internacional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

InterOceanic

2016 – Actualidad

Socio Fundador y Director General

Cali, Colombia

Firma de desarrollo internacional de negocios. Desde 2017 lidera a través de InterOceanic el desarrollo de negocios de Barilla en América Latina.

Barilla G. e R. Fratelli S.p.A.

Sep. 2017 – Actualidad

Business Developer Latin America · Liderazgo regional en 26 países

Parma, Italia · Cali, Colombia

Grupo familiar italiano fundado en 1877, líder mundial en pastas y presente en más de 100 países. Reporte al Director Global de Export Market & Business Development en la casa matriz.

- Responsabilidad directa en 26 países de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe.
- Crecimiento sostenido de las ventas en volumen y valor, y de la rentabilidad.
- Posicionamiento de Barilla como la única marca de pastas y salsas listas con presencia en toda la región.

Henkel AG & Co. KGaA

Ago. 2013 – Ago. 2017

Business Development Manager Latin America · Beauty Care Retail

Bogotá y Medellín, Colombia

Multinacional alemana en cuidado del hogar, cosmética y adhesivos. Reporte al Presidente de Beauty Care Retail para América Latina.

- Crecimiento de 154% en ventas en los mercados a cargo.
- Integración regional de las marcas Pert (adquirida a P&G) y Xtreme (adquirida a Wetline México).
- Desarrollo de 13 mercados en Sudamérica, Panamá, el Caribe y EE.UU. (canal latino).

Carvajal S.A.

Abr. 2011 – Jun. 2013

Gerente de Ventas Internacionales · División Pulpa y Papel

Cali, Colombia

Grupo empresarial colombiano con presencia directa en 17 países. Reporte a la Presidencia de la División Pulpa y Papel.

- Crecimiento de 727% en ventas en nuevos mercados con productos de alto valor agregado.
- Apertura de 10 mercados, con foco en EE.UU., Europa (Italia, Francia, Holanda) y Oceanía (Australia, Nueva Zelanda), además de México y Guatemala.
- Lanzamiento internacional de Earthpact®, finalista mundial en los Pulp & Paper International Awards 2012.

Colombina S.A.

Oct. 2007 – Mar. 2011

Gerente Comercial Mercados Internacionales · Europa, África, Asia y Oceanía

Cali, Colombia

Multinacional colombiana de alimentos con ventas en más de 80 mercados. Reporte a la Vicepresidencia de Mercados Internacionales.

- Crecimiento de 134% en ventas de la zona a cargo.
- Apertura de 15 mercados en Europa, África, Medio Oriente y Oceanía.
- Desarrollo de 13 mercados adicionales, entre ellos España, Inglaterra, Sudáfrica, Emiratos Árabes y Australia.

C.I. Miraflores S.A.

Oct. 2004 – Sep. 2007

Gerente Comercial · Producción y exportación de flores

Bogotá, Colombia

- Crecimiento de 43% en ventas y mejora de 9 puntos en la rentabilidad consolidada.
- Apertura de Bulgaria y Rusia; desarrollo de EE.UU. y Holanda.
- Diseño de la estrategia de internacionalización basada en diversificación de mercados.

C.I. Trade S.A.

Nov. 2002 – Sep. 2004

Gerente Comercial · Oro, platino y joyería fina

Miami, EE.UU. · Medellín, Colombia

Joint venture de C.I. Fundición Escobar y C.I. Inversiones Generales (CIIGSA).

- Apertura y desarrollo de la filial en Estados Unidos.
- Red de importadores y distribuidores en todos los canales de joyería de Norteamérica.
- Nuevas líneas de producto adaptadas al mercado estadounidense.

Unifine F&BI España (Dawn Foods)

Feb. – Ago. 2002

Práctica de posgrado · Mercadeo

Barcelona, España

- Plataforma estratégica de marketing para España y Portugal, adaptación de empaques y desarrollo de nuevos productos.