



SALES OPERATIONS · ESTRATEGIA COMERCIAL

Gloria Carolina Villamizar Vargas

Estrategia que se mide en resultados.

Profesional en finanzas y marketing que hace funcionar la operación comercial. Su fortaleza es entender un negocio mejor que los demás y convertir esa lectura en decisiones que mueven el negocio. Su recorrido cruza la banca fiduciaria, el sector público y las telecomunicaciones: aporta el rigor de los números y una visión comercial que va más allá de la operación.

+14

años en Nokia · Sales Operations

9

países de LATAM bajo su gobierno

39%

del ciclo de ventas de la región

~40

business managers coordinados

TRAYECTORIA PROFESIONAL



Nokia

Account Operational Manager — Market Unit Cono Norte 2020–Hoy

Account Operational Manager — CBT CARSO LATAM & TEF Andean 2016–2019

Customer Team Assistant — TEF Colombia 2011–2013



Banco GNB Sudameris

Analista de Fideicomisos 2008–2011



Bancolombia

Analista de Negocios Fiduciarios 2007

FORMACIÓN



Ingeniería Financiera

Universidad Autónoma de Bucaramanga · 2002–2006



Máster en Marketing Management

CESA · 2014–2017



Máster en Marketing y Dirección Comercial

ESIC Business & Marketing School · 2014–2016

RECONOCIMIENTO

Nokia Women's Forum Americas 2019–2020

Nominada y aceptada entre cerca de 30 mujeres líderes de las Américas.

MÁS ALLÁ DEL CARGO

Fundadora del Comité de Responsabilidad Social

Tres fundaciones apadrinadas, una de protección de la infancia; enroló a 40 voluntarios directos y a toda la compañía detrás de la causa.

SU SELLO

Bilingüe ES · EN

Creativa

Se integra en cualquier cultura

Planeación y calma en lo crítico

Alto cuidado del detalle

Experiencias memorables para el cliente

Resultados que se notan

Buzo rescatista

“Un talento sobresaliente.”

Carlos Alberto Reyes · su jefe directo en Nokia



Escanea y conoce la historia completa →

carolina-villamizar-cv.web.app

carolivilla@hotmail.com · +57 301 568 5041 · linkedin.com/in/carolina-villamizar-4137ba4a