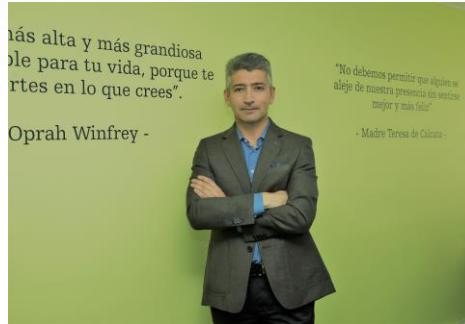


## ALFREDO BARRAGÁN MONTAÑO



Sólidos conocimientos en el diseño e implementación de productos rentables que satisfacen requerimientos de personas y empresa. Amplia experiencia liderando equipos gerenciales interdisciplinarios.

Contribuyó creando valor desde una posición integral o individual como gerente financiero, de *marketing* o comercial.

**Propósito:** desarrollo de una mejor sociedad, creando valor a clientes, colaboradores, proveedores, gobierno e inclusive competidores, a través de un liderazgo transformacional que alinee los objetivos profesionales y personales.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Datascoring.** Bogotá, Colombia. Marzo 2017 – Actual

Cargo: VP *Marketing & Sales*.

**Banco Colpatria.** Bogotá, Colombia. Enero 1990 – enero de 2017

Establecimiento de crédito

Cargo: Gerente Nacional de Consumo. Octubre 2008 – enero de 2017.

Responsabilidades:

- Posicionar líneas de créditos de consumo de cuota y plazo fijo y rotativo, a nivel nacional.

ORGANIZA



ALIADOS



- Liderar equipo de 5 gerentes y áreas transversales.
- Interrelacionar con la gerencia nacional y de cada una de las zonas y red de oficinas, validando características, beneficios, destacando cómo se agrega valor a los clientes y en general todos los aspectos en procura de su posicionamiento.
- Interactuar con equipos interdisciplinarios como el de admón. de portafolio, de crédito, de operaciones, de planeación, de servicio al cliente, de defensoría al cliente, de jurídica, de mercadeo y cobranza, con el fin de crear, lanzar, relanzar, o modificar las líneas.
- Llevar a comités gerenciales y de vicepresidentes propuestas innovadoras que aporten valor a los clientes y al mismo tiempo sean rentables al banco.

### LOGROS:

- Se crearon y lanzaron líneas de crédito como rotativo, crédito de remodelación, crédito con colateral AFC, crédito colateral FPV en alianza con Colfondos, crédito con colateral CDT, crédito con colateral cuentas de ahorro y otros créditos verticalizados como de salud, entre otros.
- Contribución en más de 160.000 clientes a quienes a su vez se les hizo *xselling* de otros productos.
- Aumento del *market share* del 0% al 12% en un periodo de 8 años en crédito rotativo.
- En este crédito se mantuvo ROA promedio del 4% anual en ese lapso, siendo el segundo producto más rentable del banco después de crédito fácil y sin contar bancaseguros.
- Se pasó de un ROA negativo en las líneas de crédito de plazo y cuota fijo, al 1,8 %.
- Se amplió el mercado objetivo a todas las ciudades en donde el banco tiene oficinas, aumentándose el *market share*.

ORGANIZA



ALIADOS



- Se aumentó consecutivamente la productividad anual entre 10% y 15% de los canales de venta tanto de oficinas como de la fuerza de ventas externa(FVE).
- Se disminuyeron tiempos de aprobación y desembolso en 40% de 6 días a 4 días hábiles.
- Se minimizaron requisitos para aprobación tanto con aliados como oficinas y FVE.
- De forma reiterada se aumentó la participación en ciudades intermedias mediante campañas innovadoras denominadas “semanas de consumo”.
- En cuanto a marketing como impulsor se enfatizó en BTL.

### OTROS CARGOS

- Gerente Producto del activo – VP Mercadeo. Octubre 2004 – septiembre de 2008.
- Gerente – VP Negociaciones Empresariales. Octubre 2002 – septiembre de 2004.
- Director Negociaciones Empresariales – VP Negociaciones Empresariales. Sept 2002.
- Analista – VP Negociaciones Empresariales. Octubre 1995 – septiembre 1999.
- Analista Patrimonios admón. garantía y fuente de pagos. Fiduciaria Colpatría. – septiembre 1995.
- Analista Banca Corporativa. Enero 1990 – septiembre 1993.

### EXPERIENCIA DOCENTE

Universidad Jorge Tadeo Lozano. Bogotá, Colombia. Julio 2 001 – diciembre de 2010  
Profesor de Cátedra: Estrategias financieras para las decisiones de inversión, análisis y prospectiva financiera. Módulos de gerencia y administración financiera y teoría monetaria.

### FORMACIÓN PROFESIONAL

- MBA. INALDE Business School. Bogotá, Colombia.2015
- Especialista en Banca. Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia. 1999
- Especialización en Finanzas Privadas. Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia. 1998.
- Economista. Universidad Católica. Bogotá, Colombia. 1995

ORGANIZA



ALIADOS



### PUBLICACIONES

Artículos de finanzas personales, de finanzas corporativas, de macroeconomía, de política monetaria y fiscal, tanto en el entorno macro interno como en el entorno macro externo y su impacto en los colombianos y en Colombia.

- Diarios: La Republica, El Tiempo, Portafolio, entre otros.
- Televisión: RCN, Caracol, entre otros
- Revistas: Dinero, entre otras.

ORGANIZA



ALIADOS

