

SEBASTIAN VELANDIA



Director Regional de Ventas y Operaciones

Director Regional de Ventas y Operaciones

Líder en transformación comercial y crecimiento de ingresos con más de 12 años de experiencia escalando operaciones BPO, SaaS, telecomunicaciones, utilities, health insurance y PYMES en Estados Unidos, LATAM y mercados globales.

Creador del Global Sales Vertical de Teleperformance y Co-Fundador de Núvel, una startup impulsada por IA enfocada en wellness science, habilitación comercial y desempeño corporativo.

Trayectoria comprobada liderando equipos de más de 200 personas, construyendo ecosistemas comerciales de alto rendimiento, mejorando CSAT en un 15% mediante iniciativas impulsadas por IA y generando crecimiento de ingresos de doble dígito en mercados competitivos.

Especializado en arquitectura de ingresos, transformación con IA, sales operations, optimización de conversión, desarrollo de liderazgo y modelos operativos escalables.

Sebastián Velandia construye los sistemas, equipos y ritmos de ejecución que convierten la estrategia comercial en crecimiento medible de ingresos.

Bogota, Colombia
3005148309
Svelandia1990.sv37@gmail.com
Ingles (Nativo) | Español (Nativo)

12+

Años de Experiencia

200+

Líderes Desarrollados

+15%

Mejora en CSAT y Ventas

7+

Países Operados

COMPETENCIAS CLAVE

- Analisis de Calidad y Mejora de Procesos
- Formacion y Coaching en Ventas
- Gestion y Estrategia Comercial
- Marketing Digital y Herramientas IA
- CRM y Analisis de Datos
- Optimizacion de Conversion
- Seleccion, Formacion y Gestion de Equipos
- Gestion de Cuentas y Clientes
- Generacion de Leads y Pronosticos
- Estrategias de Crecimiento de Ingresos

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Wellness Spa Movil Center Ltda.

2025 – Presente

Director Comercial Regional

- Diseno y ejecucion de **estrategia de ventas B2B** en LATAM, expansion de cuentas corporativas de alto valor y desarrollo de alianzas estrategicas.
- Negociacion de **contratos anuales** y acuerdos marco con hoteles, empresas y clientes enterprise.
- Implementacion de modelos de ingresos recurrentes; analisis de KPIs comerciales, tasas de conversion y rentabilidad.
- Liderazgo y desarrollo del equipo comercial bajo una cultura de alto rendimiento y accountability.

Teleperformance

Sep 2021 – Sep 2025

Director de Ventas – Vertical Global de Ventas

- Direccion de operaciones de ventas en Colombia, Nicaragua, Jamaica, Guyana, Peru y Mexico.

- Desarrollo de Negocios
- Gestion de Crisis y Negociacion
- Analisis de Metricas de Rendimiento
- Alianzas Estrategicas y Stakeholders
- Comunicacion Persuasiva
- Planeacion Estrategica y Marca

CERTIFICACIONES BPO

- Certificacion de Calidad TPG
- Analisis de Datos AI GPT-4
- Ventas AI 3.0
- Liderazgo y Gestion Lead 100
- PNL e Influencia para Expertos en Ventas
- Idioma de Negocios y Negociacion

EDUCACION

Homologacion Ciencias del Deporte

Sto. Tomas de Aquino | 2013

Ciencias Computacion y Marketing

Darton Jr. College | 2012

TOEFL C1 | Inlingua Institute | 2008
Grado de Honor – Deportes y Sistemas
Gimnasio Los Pinos | 2007

Certificaciones Platzi (Activas)

IA, Ventas, Ingles para Negocios

IDIOMAS

Ingles Nativo / Bilingue

Espanol Nativo

- Cuentas gestionadas: Mega Energy, Rhythm Energy, Vroom, Liberty Power, Direct Energy, Get Your Guide, Belong, AtCT, entre otros.
- Diseno e implementacion del Marco del **Vertical Global de Ventas** — procesos estandarizados adoptados en multiples paises con mejoras de dos digitos en conversion.
- Liderazgo de iniciativas de IA que redujeron el AHT y mejoraron el CSAT en un 15%.
- Mentoreo de mas de 200 lideres a traves del programa 'Liderando con el Corazon' y programas de desarrollo de TP.

Viper Fitness Recovery Center

May 2017 – Presente

Fundador y Director Tecnico | Bogota, Colombia

- Fundacion y operacion de un centro de entrenamiento funcional y recuperacion de lesiones enfocado en rendimiento, rehabilitacion y coaching de vida.

Teleperformance

Dic 2015 – Sep 2021

Account Manager Energia → Operations Manager → Account Manager

- Gestion de cuentas del vertical energetico: Liberty Power, Indra Energy, Direct Energy, Duke Energy.
- Ascenso de Agente a Account Manager de Energia a Operations Manager; liderazgo de 6 supervisores, 2 supervisores senior y 5 analistas de calidad.
- Account Manager BPO en 3 campanas de ventas y servicio al cliente en Filipinas, Colombia, Jamaica, Guatemala y Mexico.

Sutherland Global Services

Abr 2015 – May 2017

Google Drive Manager

- Gestion de equipo de 40 FTE. Certificado en Google AdWords, AdSense y Administracion de Marketing.

Niwali | Convergys | Sitel

2012 – 2015

Gerente de Ventas y Servicio al Cliente / QA Lead / Agente

- Ascenso de agente de primera linea a Gerente de Ventas y Servicio con 50 agentes a cargo (Niwali).
- Especialista en resoluciones y escalaciones en Convergys; QA Lead en Sitel con incremento del 50% en calidad.

EMPRENDIMIENTO Y PROYECTOS CLAVE

Co-Fundador – Nuvel | 2024 – Presente

Startup de bienestar y rendimiento comercial potenciada por IA para equipos corporativos.

- Diseno del MVP con planes personalizados via GPT: rutinas funcionales, capsulas de mindset y coaching de ventas B2B.
- Definicion del go-to-market targeting empresas; incorporacion de metricas LTV, CAC y Runway para preparacion de inversores.
- Liderazgo de validacion de producto, adopcion corporativa temprana y desarrollo de alianzas estrategicas.

Proyecto Vertical Global de Ventas – Teleperformance

Proyecto insignia: marco estandarizado implementado a nivel global.

- Diseno de procesos de ventas unificados para despliegue multinacional con mejoras medibles en conversion y engagement.