

# SANTIAGO ROLDAN ZULUAGA

---

## CONTACTOS

Calle 3 Oeste # 59 - 145 | Cali -  
Colombia

Correo electrónico: [santiagoroldan@gmail.com](mailto:santiagoroldan@gmail.com)

Página web: <http://www.linktr.ee/santiagoroldan>

Teléfono: 57 300 2801606

## PRESENTACION

He dedicado los últimos 20 años a estudiar el tema de las marcas en los ecosistemas digitales, en donde he enfocado mi profesión de Comunicador Social, Especialista en Negocios en Internet y Marketing me ha permitido ayudar a emprender a los futuros talentos en temas de economía digital, negocios digitales y marketing digital. Actualmente adelanto un Doctorado en Ciencias Económicas y Administrativas, estando en la fase de desarrollo de Tesis de Grado. Así mismo cuento con una Maestría en Administración de Empresas con enfoque en Comercio Electrónico. Toda esta gran experiencia en el medio, en digital y en tecnología, en diseño y desarrollo de proyectos, me ha puesto del lado de la evangelización tecnológica. Dentro de mis convicciones esta compartir conocimiento, desde mi experiencia y desde mi quehacer he convertido el mundo digital y su entendimiento transfiriéndole a empresas de Consumo Masivo y Servicios, siendo cabeza de agencia digital y finalmente agencia de marketing y experiencia digital. Así mismo en los últimos 4 años he incursionado en temas de Inteligencia de Negocios aplicados a sectores comerciales y de mercadeo, entendiendo que los datos son hoy el activo más importante de las organizaciones, y sólo con ellos, se puede hacer evolucionar las distintas unidades de negocio de una empresa.

## EXPERIENCIA LABORAL

### Product Specialist Google Education (Contrato de Servicios)

septiembre 2021 - presente

Google Colombia

Establecer relaciones con organismos gubernamentales y secretarías de educación de los municipios en los departamentos de Cauca, Quindío, Risaralda, Valle del Cauca, con el fin de fortalecer las competencias educativas a través de la plataforma GSUITE for Education.

Dominar la experiencia del producto para cumplir con los SLA de los clientes en educación.

Proporcionar conocimientos y experiencia para la planificación de procesos formativos a través de las herramientas de GSUITE for Education.

### BrandQuity

enero 2011 - presente

Director Regional

Agencia especializada en Social Reputation. InBound Marketing, Desarrollo de ecosistemas generales generando visibilidad de las marcas en la era digital.

### Universidad Autónoma de Occidente

Agosto 2020 - Junio 2021

Líder de Experiencias Educativas | Centro de Innovación TIC

Desarrollo de cursos virtuales para las Facultades de Ciencias Administrativas, e Ingeniería bajo el modelo de creación Ambientes Virtuales de Aprendizaje.

## **Universidad Autónoma de Occidente**

**junio 2006 - julio 2021**

Docente - Investigador

Profesor del Departamento de Mercadeo adscrito a la Facultad de Ciencias Administrativas.

Asignaturas: Fundamentos de Mercadeo, Mercadeo Digital, Comunicación en Mercadeo, Gerencia de Marca, Sistemas de Información de Mercados

## **Universidad Autónoma de Occidente**

**junio 2017 - diciembre 2019**

Director de la Especialización en Mercadeo Modalidad Virtual

Responsable de la Gestión Académica y Administrativa del Programa

Responsable de la Actualización del Registro Calificado.

Desarrollo de Registros Calificados para programas virtuales:

Especialización en Gerencia de Negocios Digitales

Especialización en Inteligencia de Negocios con énfasis en Big Data

Desarrollo de cursos virtuales.

Apoyo a mercadeo de los programas.

Desarrollo de webinars en mercadeo digital.

## **Universidad Autónoma de Occidente**

**abril 2010 - diciembre 2019**

Miembro del Consejo Superior

Representante de los profesores al Consejo Superior de la Universidad, en periodos de 3 años, fui reelegido durante 3 oportunidades por el profesorado.

Apoyo en los planes estratégicos de la institución

Validación de la ejecución presupuestal de la institución.

## **Universidad del Valle**

**enero 2005 - presente**

Profesor de Postgrados

Me desempeño como Profesor Invitado de la Especialización en Mercadeo de la Universidad del Valle, en temas centrales como: Comunicación en Mercadeo y Marketing Digital

## **Tecnoquimicas**

**marzo de 2005 - marzo de 2006**

Coordinador de Entrenamiento

Encargado de la formación en Sistemas de Información de la Compañía.

Sistema de Ventas

Sistema de Inteligencia de Negocios

Sistema Compras y Pagos

Sistemas CRM

## **Rapp Collins Zebra / DDB Madrid**

**enero de 2004 - Octubre de 2004**

Responsable de Planificación Estratégica

Desarrollo de proyecto de Marketing Relacional a partir de implementaciones de Sistemas CRM para clientes de la agencia Rapp Collins Zebra en Madrid y Barcelona.

## DDB Spain

Responsable de Planificación Estratégica

Planeación Estratégica en medios Digitales para Clientes como:

Hasbro, Renault Trucks, Banco Cetelem. Drambuie, Ejército Español

Encargado del manejo de presupuesto de planificación digital por más 2M Euros.

enero de 2004 - agosto de 2004

## Plan Internacional ONG

Consultor en Comunicaciones y Marketing

Contrato de Prestación de Servicios para:

Estructuración de la Estrategia de Fidelización para la captación de nuevos prospectos en materia de donación de la Fundación Plan Internacional. El proyecto se llevo a cabo logrando captar cerca de 2500 donantes a la causa educativa en donde la Fundación tiene presencia.

marzo de 2005 - junio de 2005

## Tribal DDB

Director Regional del Cuentas

Responsable de la apertura de la Agencia Digital del Grupo DDB Colombia en la ciudad de Cali.

Consolidación de clientes y proveedores para desarrollos de pauta publicitaria en línea.

agosto de 2002 - octubre de 2002

## Telesat - Telecomunicaciones Satelitales de Colombia

Director de Emedia - Contenidos

Responsable del Desarrollo de Proyectos Web para clientes de E-Media.

agosto de 2000 - agosto de 2000

## Universidad Autónoma de Occidente

Comunicador Organizacional

Desarrollo y mantenimiento de contenidos del sitio web institucional; Apoyo en la promoción de programas de pregrado y Apoyo en la inauguración del Campus Valle del Lili de la Universidad Autónoma de Occidente.

enero de 1998 - agosto de 2000

**CONSULTORÍA  
EMPRESARIAL**

### Eficacia: S.A. - Servicios de Talento Humano Temporal

**Proyecto:** Desarrollo de ecosistema digital

1. Desarrollo del sitio web de empleados y reclutamiento para la empresa.
2. Desarrollo del manual de gestión y administración de redes sociales.
3. Desarrollo del ecosistema de formación en línea a través de moodle

**Duración de la consultoría:** 6 meses.

**Sitio Web:** <https://www.eficacia.com.co>

### Agrícola Himalaya S.A. - Empresa Productora y Comercializadora de Productos de Consumo Masivo

**Proyecto:** Evaluación del ecosistema Digital

1. Análisis del ecosistema digital: sitios web y redes sociales de la empresa junto con los micrositiros de las marcas.

2. Desarrollo de políticas y manuales de gestión y administración del redes sociales.
3. Desarrollo e implementación de Plan de Marketing Digital.

**Duración de la consultoría:** 4 meses

**Sitio Web:** <https://www.agricolahimalaya.com>

### **Siesa S.A. - Soluciones y Desarrollo de Software contable y financiero, ERP y CRM**

**Proyecto:** Implementación Portal de Elearning

1. Diagnóstico sobre las capacidades de formación para clientes internos y externos de la organización
2. Definiciones de procesos de formación y capacitación virtual
3. Implementación de Plataforma de Educación Virtual Moodle 3.4.2
4. Desarrollo de contenidos para cursos básicos de formación en el Sistema SIESA 8.5 y Uno Enterprise.

**Duración de la consultoría:** 8 meses

**Sitio Web:** <https://www.siesa.com>

### **Manitoba S.A.S. - Empresa Productora y Comercializadora de Productos de Consumo Masivo**

**Proyecto:** Comercio Electrónico

1. Diagnóstico de las capacidades logísticas y comerciales de la empresa para incursionar en comercio electrónico.
2. Desarrollo de procesos comerciales y logísticos para servir los pedidos del comercio electrónico.
3. Desarrollo e implementación de tienda virtual en Shopify.
4. Montaje de los productos y referencias.
5. Plan de Marketing Digital.

**Duración de la consultoría:** 6 meses.

**Sitio Web:** <https://www.manitoba.com.co>

### **Cámara de Comercio de Cali - Servicios Empresariales**

**Proyecto:** Ruta Pymes - Formación en capacidades tecnológicas

1. Desarrollo y despliegue del programa de formación de ruta Pymes en Tecnología y negocios digitales para empresas afiliadas a la CCC.
2. Consultoría abierta a empresas en desarrollo organizacional basado en capacidades de transformación digital e innovación.
3. Desarrollo e implementación de sistemas de gestión comercial (ERP + CRM).

**Duración de la consultoría:** 12 meses

**Sitio Web:** <https://www.ccc.org.co>

## **HABILIDADES**

### **Comunicación:**

Comunicación efectiva

Escucha activa

Expresión verbal y corporal  
Expositiva  
Empatía  
Relaciones humanas  
Generación de confianza

**Gestión:**

Adaptabilidad e innovación  
Planificación  
Trabajo en equipo  
Toma de Decisiones

**Técnicas:**

Marketing Digital  
Transformación Digital  
Sistemas de Información Empresarial  
Inteligencia de Negocios

**Inteligencia Emocional:**

Manejo y resolución de conflictos  
Autoconsciencia - Autocontrol

## RECONOCIMIENTOS

2007 - Profesor Distinguido  
Universidad Autónoma de Occidente  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

2009 - Profesor Distinguido  
Pontificia Universidad Javeriana Cali  
Facultad de Ciencias Administrativas

2017 y 2018 Profesor de Excelencia  
Universidad del Valle  
Escuela de Postgrados  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Especialización en Mercadeo \ Maestría en Administración

## EDUCACIÓN

**Estudiante de Doctorado en Ciencias Económicas y Administrativas**

Universidad para la Cooperación Internacional

**enero 2016 - presente**

Actualmente estoy adelantando mi trabajo de grado en Análisis del aporte de las plataformas de consumo colaborativo a los

niveles de ingresos en familias colombianas.

## **Master en Business Administration**

Universidad Complutense de Madrid

septiembre 2003 - agosto de 2005

## **Especialista en Negocios en Internet**

Universidad Icesi

febrero de 2001 - febrero de 2002

## **Comunicador Social - Periodista**

Universidad Autónoma de Occidente

junio de 1995 - agosto 2000

## **INTERESES**

### **Autor del Libro Community Management 2.0**

Gestión de Comunidades Virtuales

ECOE Ediciones En Amazon.com / <http://bit.ly/communitymanagement2-0>

---

### **Curso de Big Data Marketing**

Este curso de mi autoría, pretende brindar a los participantes una mirada del papel que juegan las TICs en las acciones de mercadeo a partir de la recolección y análisis de los datos de clientes y consumidores en amplios contextos de interrelación que tienen las Organizaciones con la sociedad. Así mismo motive a utilizar herramientas de Big Data para realizar análisis pertinentes. consolidando información que agregue valor a la organización. En: <https://miriadax.net/web/big-data-marketing>

---

### **Grupo de Investigación en Mercadeo y Publicidad GIMPU**

2006 - Hasta la Fecha Fundador e investigador del Grupo de Investigación en Mercadeo y Publicidad GIMPU Categoría B Colciencias

<http://bit.ly/grupogimpu>

## **REFERENCIAS**

### **Harold Banguero Lozano**

Rector

Unicatólica

Tel: +57 310 3571962

### **Gonzalo Ulloa**

Decano Facultad de Ingeniería

Universidad Icesi

Tel: +57 602 555 2334

### **Mauricio Roldán Zuluaga**

Gerente General  
Medical Pass Dental Clinic  
Tel: +57 316 7197634

**Andrés Roldán Zuluaga**

Gerente General  
Cartorama  
Tel: +593 99 450 2162

**FIRMA**

---

**Santiago Roldán Zuluaga**

**CC. 94.447.754**

**<https://www.linktr.ee/santiagoroldan>**