Kevin Jiménez Vergara

EJECUTIVO DE CUENTAS

Vendedor consultivo bilingüe (ES/EN) — 46 reservas al mes en promedio, récord personal de 71, constante en el Top 15

Miami–Fort Lauderdale, FL · Remoto en cualquier país · Abierto a reubicación · +1 786 843 0724 · kevinj.vergara90@gmail.com · linkedin.com/in/kevin-jimenezvergara

Autorizado para trabajar en EE. UU. sin patrocinio; abierto a apoyo de visa en otros países.

Perfil

Vendedor consultivo bilingüe (ES/EN) que cierra quitando la incertidumbre. En el equipo de ventas de alto volumen de Norwegian Cruise Line Holdings cerraba en promedio 46 reservas al mes (récord personal: 71) y me mantenía de forma constante en el Top 15 del departamento, hablando con 50–100 clientes al día en tres mercados. Convertía precios, promociones y políticas complejas en recomendaciones claras, y cada decisión pendiente tenía un próximo paso con fecha. Como cofundador de CLEVK construyo los sistemas de CRM y seguimiento con IA que hacen repetible ese proceso.

Fortalezas clave

Venta consultiva · Cierre y conversión · Gestión de pipeline de alto volumen · Comunicación de precios y promociones · Disciplina de CRM (HubSpot) · Propuestas y descubrimiento de clientes · Coordinación entre áreas · Bilingüe ES/EN · Mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU. · Seguimiento con IA (n8n, Zapier)

Experiencia

Norwegian Cruise Line Holdings — 2023 – oct. 2026

Consultor Personal de Cruceros · Mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU.

- Cerré en promedio 46 reservas al mes (récord personal: 71) en un equipo de ventas consultivas de alto volumen; de forma constante en el Top 15 del departamento.
- Atendí 50–100 conversaciones con clientes al día por teléfono, correo y CRM, con próximos pasos fechados para que ninguna decisión pendiente se pierda.
- Convertí itinerarios, precios, promociones y políticas complejas en recomendaciones claras que ayudaban al cliente a decidir, en inglés y español, para tres mercados.
- Coordiné con los equipos de reservas, aéreo, precios y operaciones para resolver los temas que cada cliente estaba esperando.

CLEVK — 2024 – Actualidad

Cofundador · Ingresos y Sistemas (medio tiempo)

- Diseño flujos de CRM y habilitación de ventas, propuestas y recorridos del cliente para empresas de servicios.
- Construyo automatizaciones con HubSpot, n8n, Google Workspace e IA generativa para investigación, documentación y comunicación con clientes.
- Construí Booking Setup, un sistema de citas con un modelo de entrega en diez días (MVP funcional con prototipo en vivo).

Storm Brand Labs — 2024 – 2025

Consultor de Innovación Digital (contrato, remoto)

- Diseñé flujos asistidos por IA para calificación de leads, propuestas y seguimiento, y construí prototipos de automatización con n8n, Zapier, HubSpot y APIs.
- Realicé auditorías de SEO, sitios web, recorrido del cliente y procesos digitales para encontrar oportunidades de visibilidad y conversión.

G.T. Santa Hidroponic — 2021 – 2024

Director de Marketing (medio tiempo, remoto)

- Lideré el posicionamiento de producto, la investigación de clientes y la comunicación comercial de un emprendimiento de agricultura hidropónica enfocado en la sostenibilidad; coordiné con fundadores, proveedores y actores externos.

KVJ Digital 2020 – 2023

Consultor de Estrategia Digital y Crecimiento

- Llevé el ciclo completo con cada cliente —descubrimiento, propuesta, alcance, plazos, retroalimentación y entrega — para pequeñas empresas y profesionales independientes.

Mindpearl — outsourcing del Grupo Lufthansa (Suva, Fiyi) 2018 – 2020

Ventas y Atención al Cliente · Soporte B2B para aerolíneas

- Gestioné ~400 consultas semanales de clientes y agencias de viaje; apoyé objetivos mensuales de satisfacción del cliente superiores al 85%.
- Di soporte a agencias de viaje aliadas en políticas de aerolíneas, emisión de boletos y procedimientos, en cuatro programas de aerolíneas.

Independiente — trabajo remoto mientras viajaba Ago 2017 – Ago 2018

Nómada digital · Sudamérica, Europa, Asia y Oceanía

- Trabajé a distancia durante un año en cuatro continentes, hasta mudarme a Fiyi para atender al Grupo Lufthansa a través de Mindpearl; aprendí a trabajar entre zonas horarias y culturas y a ganarme la confianza rápido.

Formación

MSc en Sostenibilidad, Innovación y Tecnología — Tomorrow University of Applied Sciences Previsto: jun 2027

BSc en Administración de Empresas, mención Gerencia — Campbellsville University · Dean's List, otoño 2014 2016

Certificaciones, idiomas y herramientas

Prototype Impactful Solutions — Certificado de logro, Tomorrow University of Applied Sciences · 9 sep 2026
Enfoque: Desarrollo de clientes · Desarrollo de producto · Medir/Aprender/Iterar

Introduction to Innovation & Entrepreneurship — Certificado, Tomorrow University of Applied Sciences · 23 ago 2026

Otras certificaciones: EFSET English C1 · Google Digital Marketing · HubSpot SEO · Data Analytics Foundations (LinkedIn Learning) · Lufthansa Group B2B Induction · Diploma en Estudios de Turismo

Idiomas: Español (nativo) · Inglés (C1) · Italiano y portugués (conversacional)

Herramientas: HubSpot · n8n · Zapier · ClickUp · Google Workspace · Microsoft Office · Canva · ChatGPT · Claude

Las credenciales muestran lo que estudié; no implican respaldo de las instituciones que las emiten.