Kevin Jiménez Vergara

DESARROLLO DE NEGOCIOS

Desarrollo de negocios bilingüe (ES/EN) en viajes, hospitalidad y SaaS — pipeline, alianzas y mercados de Latinoamérica

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

Profesional bilingüe (ES/EN) de desarrollo de negocios que vende quitando la incertidumbre y construye los sistemas de pipeline que hacen repetible el resultado. En Norwegian Cruise Line Holdings vendí en los mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU.: 46 reservas al mes en promedio, un récord personal de 71 y presencia constante en el Top 15. Desde Fiyi di soporte a agencias de viaje aliadas en cuatro programas de aerolíneas del Grupo Lufthansa. Como cofundador de CLEVK diseño sistemas de CRM, pipeline y seguimiento con IA para empresas de servicios.

Fortalezas clave

Desarrollo de negocios · Construcción de pipeline y CRM (HubSpot) · Soporte a socios B2B (aerolíneas y agencias de viaje) · Mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU. · Venta consultiva · Propuestas y descubrimiento de clientes · Coordinación entre áreas · Flujos de trabajo con IA (n8n, Zapier) · Bilingüe ES/EN · Trabajo remoto entre zonas horarias

Experiencia

Norwegian Cruise Line Holdings — 2023 – oct. 2026

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

- Vendí en los mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU. en un equipo consultivo de alto volumen: 46 reservas al mes en promedio (récord personal: 71), 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 para tres mercados, en inglés y español.
- 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, marketing y seguimiento de clientes, para clientes seleccionados y proyectos internos.
- Realicé auditorías de SEO, sitios web, recorrido del cliente y procesos digitales para encontrar oportunidades de visibilidad y conversión.
- Construí prototipos de automatización con n8n, Zapier, HubSpot, APIs y plataformas de IA generativa.

G.T. Santa Hidroponic — 2021 – 2024

Director de Marketing (medio tiempo, remoto)

- Ayudé a desarrollar la estrategia comercial y de marketing 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

- Me encargué del descubrimiento con el cliente, propuestas, alcance, plazos, retroalimentación y entrega en múltiples proyectos.
- Entregué posicionamiento, sitios web, sistemas de contenido y captación de clientes para pequeñas empresas y profesionales independientes.

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

Ventas y Atención al Cliente · Soporte B2B para aerolíneas

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

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.