

CONTACTO

Bogotá, Colombia
+57 313 895-5486
gelves.oscar@gmail.com
linkedin.com/in/oscar-gelves

IDIOMAS

Español — Nativo
Inglés Avanzado
Negociación y venta consultiva en entornos anglosajones

COMPETENCIAS

- › Sales Force Effectiveness
- › Esquemas de Incentivos y Comisiones
- › Learning Experience Design
- › Formación Corporativa Experiencial
- › Convenciones y Eventos de Alto Impacto
- › Sales Enablement · CRM · IA
- › Experiencia del Vendedor SX→CX
- › Apertura de Mercados LATAM
- › Redes de Distribución · Franquicias
- › Coaching Ejecutivo John Maxwell
- › Gestión del Cambio Organizacional
- › Intraemprendimiento · Startup

FORMACIÓN

Gallup CliftonStrengths Coach
En proceso · 2026

Liderazgo Transformacional
Hagai Institute · 2019

Coach Profesional Certificado
John Maxwell Team · 2013

Gerencia de Marketing Estratégico
BARNA República Dominicana · 2003

Ingeniería Industrial
U. Católica de Colombia · 1999

Diseño Industrial
U. Nacional de Colombia · 1996

GEOGRAFÍA

Colombia · Rep. Dominicana · EE.UU. · México
· Panamá · Perú · España · Puerto Rico · Bolivia

SECTORES DE EXPERIENCIA

- › Telecomunicaciones
- › Automoción
- › Educación Superior
- › Formación Corporativa
- › Salud Internacional
- › Consultoría Estratégica
- › Tecnología
- › Emprendimiento

FILOSOFÍA

“Las organizaciones no se transforman cambiando sus estrategias. Se transforman cuando las personas que las componen recuerdan para qué están aquí.
Mi trabajo es restaurar ese propósito, alinear la visión de la empresa con el potencial de cada persona. Cuando un vendedor sabe quién es y por qué lo que hace importa, los números son la consecuencia natural.”

Oscar Hernán
Gelves Espinel

Director Comercial
Sales Force Effectiveness
Transformación Comercial
Desarrollo de Liderazgo Comercial · LATAM

Transformar un ecosistema comercial no es cambiar sus números. Es cambiar lo que creen de sí mismos quienes lo lideran, en lo que hacen, en lo que ofrecen y en lo que son capaces de lograr. Los números vienen después.

Con más de 25 años de trayectoria internacional, he transformado organizaciones comerciales operando siempre desde adentro, con P&L real. Especialista en Sales Force Effectiveness: intervengo en cultura, estructura y liderazgo comercial, diseño experiencias que desarrollan a los líderes que mueven equipos de ventas, e implemento Sales Enablement con IA que eleva la efectividad de toda la organización. Con capacidad probada de desarrollo de negocios B2B, apertura de mercados y gestión de cuentas de alto valor.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Consultor Senior — Arquitectura Comercial y Experiencia del Cliente

Ene 2025 – Ago 2026

Consultoría Independiente · Sector Salud Internacional · Punta Cana, RD

Diseñé e implementé desde cero la arquitectura comercial, operativa y de experiencia del cliente de una clínica internacional de alto valor, integrando procesos, tecnología, marketing y operaciones en un sistema cohesionado.

- › Automatice el proceso comercial completo: captura de leads, CRM, seguimiento, propuestas y costeo.
- › Diseñé la experiencia integral del paciente desde el primer contacto digital hasta los servicios concierge en destino.
- › Desarrollé análisis competitivo con IA para posicionamiento basado en evidencia científica, compitiendo por valor y no por precio.
- › Diseñé propuesta de valor del destino como experiencia integral, articulando clínica, entorno, logística y red médica en una oferta de lujo consciente.

Gerente Comercial y Consultor Senior

Nov 2022 – Ene 2025

Change Americas · Consultoría · Bogotá

Lideré la fuerza comercial de la firma y gestioné cartera propia de clientes corporativos en Colombia, EE.UU., Panamá y Perú, con casos destacados como Aris Mining en transformación cultural y Amadeus en venta consultiva en inglés para mercado anglosajón, entre otros proyectos de alto nivel en múltiples sectores. Lideré además la apertura de México y República Dominicana como nuevos mercados.

- › Transformé el equipo comercial de 9 personas mediante CRM, automatización, rediseño de procesos de prospección, esquemas de incentivos y desarrollo de competencias de liderazgo en ventas, elevando motivación y efectividad de forma sostenida.
- › Abrí México con Adelnor y República Dominicana como nuevos mercados desde cero, desarrollando relaciones en entornos altamente competitivos.
- › Identifiqué la necesidad del mercado por sistemas de aprendizaje innovadores y lideré la evolución del portafolio hacia esa práctica, sentando las bases para proyectos de consultoría independiente de mayor alcance.
- › Participé en el diseño de productos de asesoría con enfoque comercial para clientes como Terpel, Avianca, WOM y Banco de Occidente, integrando agilidad comercial, transformación de fuerzas de ventas y desarrollo de liderazgo en soluciones a la medida de cada organización.

Docente y Consultor en Emprendimiento y Transformación

Jul 2018 – Oct 2022

Pontificia Universidad Javeriana · Educación Superior · Consultoría · Bogotá

- › Lideré equipo universitario al 9º lugar mundial en NASA Human Exploration Rover Challenge (HERC) 2020.
- › Acompañé proyectos de grado con enfoque en emprendimiento y creación de empresas desde cero, desarrollando en los estudiantes la capacidad de construir modelos de negocio reales y viables.
- › Intervine en la transformación cultural y comercial de empresas del top corporativo colombiano como Grupo Nutresa y Coomeva, como consultor de educación continua.

Director de Desarrollo Estratégico

Mar 2018 – Dic 2022

El Camino Academy · Institución Educativa · Bogotá

- › Creció la matrícula de 280 a 400 alumnos en cuatro años con estrategia de captación y fidelización.
- › Sostuve la operación durante la pandemia sin perder un solo alumno y apoyando financieramente a familias en situación de vulnerabilidad.
- › Gestioné la construcción de la nueva sede e identifiqué fuentes de financiamiento institucional.

Gerente Comercial, Transformación e Innovación

Abr 2016 – Jun 2018

Chevrolet – Autoniza · Automoción · Bogotá

LO QUE PUEDES ESPERAR

Busco un rol de liderazgo donde la transformación comercial sea una prioridad real, no un proyecto paralelo. Dirección de ventas, canales, formación, cultura o procesos comerciales en empresas que quieran ser únicas en su mercado, no solo competitivas.

El primer día entiendo la organización desde la óptica del cliente y del comercial: mido el impacto, identifico qué la hace única y qué se lo impide.

A los 90 días el equipo ha repensado su propósito, los procesos tienen nueva energía, y los colaboradores tienen razones renovadas para quedarse y luchar por sus metas.

Disponibilidad inmediata

Presencial en Colombia · Remoto LATAM

Lideré la transformación del modelo comercial del concesionario, posicionándolo como pionero en venta digital automotriz en Colombia.

- › Introduce el índice de felicidad del cliente como métrica central, logrando +23% en satisfacción y +17% en ventas de forma simultánea.
- › Fui pionero en ventas virtuales automotrices en Colombia: visitas guiadas digitales y agendamiento de pruebas. Un modelo que la industria adoptaría masivamente durante la pandemia.
- › Creé modelo multimarca tan disruptivo que derivó en una empresa independiente. Un emprendimiento que marcó un antes y un después en el mercado nacional.

Distribuidor Master y Fundador de Red Franquiciada

Ene 2013 – Mar 2016

Virgin Mobile Colombia · Telecomunicaciones · Santander

- › Creé el primer modelo de distribución franquiciada con presencia física, tiendas y venta de calle para Virgin Mobile Colombia, empresa que operaba 100% vía telefónica, abriendo una dimensión comercial que la marca no tenía.
- › Alcancé 1.200 cuentas prepago mensuales con permanencia superior a 12 meses.
- › El modelo fue adoptado en Bogotá y Medellín, validando su replicabilidad en los dos mercados más grandes del país.

Gerente Comercial Senior (Interim VP)

Ene 2008 – Nov 2012

France Telecom – Orange · Telecomunicaciones · Santo Domingo, RD

Recibí una operación en crisis: equipo destruido, distribuidores migrados a la competencia, 200 puntos de venta cuando el objetivo era 500+. En cinco años transformé esa realidad en la operación más sólida del mercado dominicano.

CASO INSIGNIA “500: El Camino del Vencedor”

'500: El Camino del Vencedor' fue la expresión visible de una estrategia integral de restauración: reconstrucción de la red, recuperación de la confianza del equipo y los distribuidores, rediseño de incentivos y un nuevo relato de victoria. Resultado: 503 puntos de venta activos, recuperación sostenida del market share y un crecimiento constante que perduró en los años siguientes. El concepto se convirtió en tradición y se sigue realizando años después.

- › Implementé 100 franquicias en puntos estratégicos del país (2009-2010), lo que blindó la red contra la competencia.
- › Escalé el market share de Orange hasta el 39% partiendo de una posición de crisis, con gestión de 600 puntos de venta y 47.000 distribuidores.
- › Creé Telesales y Websales como canales alternativos, generando +20% en ventas y mayor penetración rural.

Gerente Comercial, Desarrollo de Mercados

Ene 2006 – Dic 2007

Brightstar Colombia / Go2tel · Telecomunicaciones · Bogotá – Miami

- › Gestioné la relación con Movistar Colombia, liderando formación de fuerza de ventas nacional y posicionamiento en punto de venta.
- › Creé marca TeAcerca para latinos expatriados y la posicioné en España, Puerto Rico y Nueva York.
- › La marca fue adquirida por Movistar España, consolidando el éxito del emprendimiento en mercados internacionales.

Ejecutivo de Ventas → Gerente Comercial Senior

Ene 2000 – Dic 2005

Verizon – Codetel · Telecomunicaciones · Santo Domingo, RD

Mi primera experiencia en ventas. Fue aquí donde descubrí que mi mayor fortaleza era hacer que otros vendieran mejor. Recorrí toda la escala comercial de la telco más grande de República Dominicana en seis años.

- › Seleccionado en proceso altamente competitivo siendo extranjero y sin red local. Reconocido como mejor ejecutivo de ventas dos años consecutivos, gestionando desde cuentas SMB hasta contratos de gobierno de alta facturación.
- › Lideré el canal promotor, un formato nuevo para la empresa, con crecimiento del 76% en ventas y récords históricos en internet y telefonía.
- › Gestioné como Gerente Regional Senior todos los canales en la zona sur del país con la fuerza de ventas más comprometida de la empresa.
- › Promovido a Gerente de Mercadeo como puente estratégico entre mercadeo y ventas, un rol que anticipó mi evolución hacia la transformación comercial.

Transformar no es un trabajo. Es vocación de restauración.