## Contactar

+573155094911 (Mobile)
gacebedo03@gmail.com

www.linkedin.com/in/german-acebedo (LinkedIn)


## Aptitudes principales

Integración de equipos
Desarrollo de personal
Tecnología financiera

## Languages

Español (Native or Bilingual)
Inglés (Full Professional)

## Certifications

Curso de Desarrollo de Habilidades Blandas para Equipos de Trabajo
Curso de Estrategia Comercial B2B
Curso de Excel Avanzado con Macros
Curso de Inteligencia Emocional
Curso de Innovación Empresarial

## Honors-Awards

Magna Cum Laude
Reconocimiento en Investigaciones
Reconocimiento por uno de los mejores puntajes en el Examen de Calidad de la Educación Superior (Saber Pro)
Reconocimiento a la Innovación

# German Acebedo

VP Business Development & Innovation en Vertebra Software | Sostenibilidad | Fintech | SaaS | B2B | Dirección de Ventas | Alianzas Estratégicas | Customer Success
Bogotá, Distrito Capital, Colombia

## Extracto


¡Hola! Soy German  Soy un desarrollador de negocios de tecnología, fintech y sostenibilidad.  Mi misión es aportar mi granito de arena para construir un mejor futuro, y que la tecnología sea nuestra principal aliada.

Actualmente soy el VP de Desarrollo de Negocios e Innovación en Vertebra, la Startup Greentech y Fintech líder en servicios SaaS para la gestión de servicios públicos y sostenibilidad en América Latina. Lidero la atracción, calificación, desarrollo y cierre de clientes potenciales B2B en varios países de la región, así como el como Customer Success Management de los clientes existentes y el desarrollo de alianzas estratégicas. Gracias a mi trabajo y al de mi equipo, hemos logrado incrementar el revenue de la compañía en 3.5x, el GMV administrado en 250%, y la creación de un portafolio de +20 soluciones de ingeniería.

Estudié Ingeniería en Energía e Ingeniería Informática, lo que me ha permitido desarrollar habilidades analíticas, técnicas y de resolución de problemas. Además, estudié un Máster en Dirección Comercial y Ventas, en donde estoy pude perfeccionar mis herramientas, estrategias y metodologías para mejorar mi desempeño cada vez más.

Me considero una persona positiva, proactiva, organizada y autoexigente. Soy fan del ejercicio, el chocolate, las películas, los videojuegos y el fútbol. Soy una “sonrisa andante” y que nunca paro de aprender, algo así como un ñoño feliz

Me encanta hablar en público y participar en eventos relacionados con tecnología, finanzas, sostenibilidad, energía y emprendimiento. Mi objetivo es seguir creciendo profesionalmente, aportando valor

a la sociedad y al planeta, generando un impacto positivo con mi trabajo

## Experiencia

### Vertebra
4 años 2 meses

#### VP Business Development and Innovation
enero de 2023 - Present (1 año 11 meses)
Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Vertebra es la Startup líder en la gestión de servicios públicos en América Latina. Eliminamos las vulnerabilidades, potenciamos la sostenibilidad y reducimos el gasto de servicios públicos de las empresas. ¡Bienvenido al nuevo paradigma de la gestión de servicios públicos!  www.vertebra.tech

Mi misión es impulsar el crecimiento de la compañía:
- Lidero la atracción, calificación, desarrollo y cierre de clientes potenciales B2B para servicios SaaS en Colombia, Perú, México, Venezuela, España y Centroamérica.
- He ayudado a incrementar el revenue de la compañía 3.5x e incrementar el GMV manejado por un 250% en dos años.
- Actúo como Customer Success Manager con una tasa de renovación del 90% de clientes y logrando incrementar el ticket medio a través de iniciativas de venta cruzada.
- Apoyo la gestión de relaciones con las áreas de IT de nuestros clientes para el desarrollo de integraciones vía API con nuestro software.
- Desarrollo de alianzas estratégicas y gestión de su relacionamiento. Gestiono alianzas con sector banca, fintech, verificación, ingeniería y financiamiento.
- Lideré la creación del modelo de negocio de +20 servicios enfocados en eficiencia energética, compensación de huella de carbono, huella hídrica, IoT, obras eléctricas y energía térmica
- Desarrollo de modelo de financiamiento verde para proyectos de la empresa.
- Coordino con las áreas de Desarrollo y Producto para la creación de nuevas funcionalidades y servicios de software.
- Principal negociador y responsable de relaciones con proveedores estratégicos de la empresa.

Soy integrante de mesa directiva y planeación estratégica de la compañía.

### Business Development Manager
octubre de 2020 - diciembre de 2022 (2 años 3 meses)

Lo bonito de trabajar en una Startup, es poder aportar en su construcción.
¿Cómo ayudé al crecimiento de Vertebra y me gané un ascenso?
Construí e implementé la metodología de calificación, diagnóstico y cierre de clientes, aumentando la tasa de cierre en +150%, duplicando la tasa de crecimiento de Vertebra a 3x durante 2022 e incrementando el GMV de la compañía en un 200%. Además, colideró el desarrollo y despliegue de alianzas comerciales para una rápida captura de leads y expansión de cartera con empresas bancarias, de ingeniería e instituciones de verificación. Además, desarrollé estudios de mercado para evaluar la viabilidad de expansión del negocio en América Latina.

También pongo mis habilidades a favor de la operación
+ Ejecución de consultorías de planificación estratégica para la adquisición eficiente de energía, energías renovables, proyectos eléctricos y respuesta a la demanda. Asesoré más de 15 millones de dólares de inversión proyectos
+ Actuar como Líder Key Account Manager y capacitar a nuevos miembros para el puesto.
+ Ponente en congresos sobre sostenibilidad, eficiencia energética y monitorización

A veces también actúo como embajador de cultura y party-planner

### Clean Energy Investment Association
Voluntario | Analista en Regulación de Energía Renovable
julio de 2020 - marzo de 2021 (9 meses)

El CEIA es una asociación público-privada innovadora liderada por Allotrope Partners, el World Resources Institute (WRI) y el US National Renewable Energy Laboratory (NREL). Su objetivo es favorecer la inversión en energía limpia en los sectores comerciales e industriales de países clave.

✍# Apoyé al CEIA en su misión en Colombia para escalar el despliegue de energías renovables en el sector privado:
► Análisis de la legislación y regulación Colombiana sobre la utilización de energía renovable en el sector privado.
► Desarrollo de contenido para conferencias relacionadas con el impacto de la misión del CEIA en el país

► Apoyo en la revisión de contenido del Guidebook de Compra de Energía Limpia de Colombia, ayudando a empresas comerciales e industriales a conocer sus opciones para adquirir energía limpia.

# Hago parte de los agradecimientos del equipo del CEIA Colombia dentro de su Renewable Energy Procurement Guidebook for Colombia.

Sobre la misión del CEIA en Colombia: https://www.cleanenergyinvest.org/colombia

### efizity - Energía Inteligente
Ingeniero Comercial de Proyectos
diciembre de 2018 - septiembre de 2020 (1 año 10 meses)
Bogotá, Colombia

Efizity es una empresa de soluciones energética proveniente de Chile, que pertenece a Colbún, una de las generadoras líderes en ese país. Efiziy una empresa referente para la entrega de soluciones integrales orientadas a reducir el consumo energético de las empresas.

Estoy orgulloso de haber hecho parte del equipo que aterrizó en Colombia para explorar el mercado de eficiencia energética, energías renovables, construcción sostenible y gestión de activos en empresas multisede #

En efizity, tuve la oportunidad de crecer integralmente en distintos aspectos de mi perfil profesional.

Funciones de Gerencia Encargada y Desarrollo Estratégico:
- Elaboración de la planeación estratégica de la empresa.
- Gestión de alianzas con agremiaciones y empresas del sector.
- Presentación de conferencias sobre estrategias de reducción de costos de energía.
- Administración de caja menor.

Funciones Comerciales:
- Liderar la gestión comercial de clientes de los sectores público, comercial, industrial, agroindustrial, salud y educación.
- Construcción, sustentación y negociación de propuestas comerciales B2B.
- Análisis y gestión de licitaciones de hasta COP 1,200 millones.

Funciones Operativas:

- Análisis de contratos de suministro eléctrico.
- Proyección y seguimiento de variables del mercado energético.
- Gestión y negociación de ofertas para el abastecimiento de energía de usuarios finales del mercado regulado y no regulado.
- Levantamiento de instalaciones industriales y comerciales para proyectos de gestión energética y autogeneración.

## Educación

### Universidad Europea

Máster en Dirección Comercial y Ventas, Ventas, desarrollo de negocios, dirección comercial · (2023 - noviembre de 2024)

### Universidad Autónoma de Bucaramanga

Ingeniero en Energía · (2014 - 2018)

### Católica del Norte Fundación Universitaria

Ingeniero Informático · (enero de 2018 - diciembre de 2021)