

Esteban Mejía Mesa

Consultor en Estrategia con más de 20 años de experiencia en direccionamiento estratégico, experiencia del cliente, business storytelling y marketing.

He trabajado con más de 75 empresas en Colombia y Latinoamérica, en sectores como tecnología, retail, construcción, servicios financieros y consultoría, liderando la definición e implementación de estrategias que han impulsado su crecimiento y transformación. También soy conferencista y especialista en diseño centrado en el usuario, pensamiento crítico y solución de problemas complejos.

DATOS PERSONALES

Teléfono: +57 318 651 5140 (CO)

Web-Site: www.ibiika.com

E-mail: emejia@ibiika.com

LI: www.linkedin.com/in/estebanmejiamesa-estrategia-empresarial

HABILIDADES DESTACADAS

Pensamiento crítico y solución de problemas complejos: Capacidad para analizar situaciones desde múltiples perspectivas y tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia.

Facilitación de procesos estratégicos:

Experiencia guiando conversaciones clave, alineando equipos y promoviendo el cambio organizacional de manera efectiva.

Escucha activa y orientación al cliente:

Habilidad para comprender a fondo las necesidades del cliente y traducirlas en soluciones efectivas.

Adaptabilidad:

Flexibilidad para liderar y colaborar en entornos dinámicos, con equipos diversos y en contextos de cambio.

Aprendizaje continuo:

Enfoque constante en la actualización tecnológica, metodológica y conceptual.

IDIOMAS

Español (Nativo)

Inglés (Avanzado en lectura y escritura, intermedio en conversación).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Senior Business Strategist

www.ibiika.com

2006 - actualidad

Medellín (Colombia)

Actividades claves:

- Direccionamiento estratégico para acelerar crecimiento, innovación y diferenciación competitiva en sectores como retail, tecnología, construcción y manufactura.
- Rediseño y transformación de modelos de negocio, integrando insights del cliente con ejecución comercial y operativa.
- Investigación cualitativa y cuantitativa para convertir el comportamiento del cliente en decisiones estratégicas de alto impacto.
- Desarrollo de narrativas estratégicas (business storytelling) para alinear propósito, posicionamiento y comunicación organizacional.

Principales logros:

1. Incremento de ventas en más de USD 25 millones para una marca líder de moda juvenil.
2. Generación de USD 3.5 millones anuales con un nuevo modelo de negocio escalable.
3. Empresa de empaques posicionada en el Top 20 de las más innovadoras de Colombia.
4. Crecimiento de +2000 % en ventas para un e-commerce especializado.

Proyectos destacados 2024-2025:

- Banco Integral (Servicios Financieros): Estrategia regional para impulsar el crecimiento sostenido y consolidar la posición competitiva en el segmento MYPE de El Salvador.
- Oracle (Tecnología / Consultoría): Estrategia regional para fortalecer la presencia y el liderazgo en Centroamérica y el Caribe.
- Datum RedSoft (Tecnología / Consultoría): Direccionamiento estratégico para potenciar la innovación con IA y escalar el crecimiento regional en Centroamérica y el Caribe.
- Club Lagos de Caujaral (Club Deportivo): Diseño del nuevo modelo organizativo para fortalecer la propuesta de valor al socio y mejorar la calidad del servicio en todas las áreas del club.
- Constructora Meléndez (Construcción): Direccionamiento estratégico para impulsar el crecimiento sostenible y la innovación en el suroccidente de Colombia.
- Federación Colombiana de Golf (Deporte): Transformación digital y rediseño organizativo para mejorar la eficiencia institucional y la experiencia de afiliados.
- Tennis (Retail / Moda): Investigación del consumidor final y direccionamiento estratégico para incrementar competitividad y ventas en Colombia.
- Home Elements (Retail / Tecnología para el hogar): Investigación del comportamiento del consumidor para optimizar estrategias de venta omnicanal y fortalecer la fidelización.
- Conaltura (Construcción): Direccionamiento estratégico para impulsar crecimiento e innovación en Colombia.
- Agua Bendita (Retail / Moda): Investigación del comportamiento del consumidor para potenciar estrategias de venta y fidelización en Colombia y mercados internacionales.
- NTT DATA México (Tecnología / Consultoría): Estrategia regional para consolidar presencia y liderazgo en Latinoamérica.
- Alico (Manufactura / Empaques): Desarrollo de un sistema de innovación y estrategia de marca para consolidar liderazgo en Colombia y Latinoamérica.
- Tecnova (Innovación / Consultoría): Direccionamiento estratégico para startups y spin-offs en Colombia.

Senior Business Manager & Strategist

Cacto Arte e Ideas (México)

2003 - 2006

Ciudad de México y alrededores

Principales logros:

1. Incremento de tasas de Call to Action (10%-20%) para CitiBanamex y Nissan México.
2. Creación del área de Minería de Datos para Banca Virtual Personal y Empresarial de CitiBanamex.
3. Implementación de modelos de QA y personalización de ofertas comerciales para Banca Virtual de CitiBanamex.
4. Definición del Modelo de Migración para la creación del plan de activación comercial de Banca Virtual de CitiBanamex y Nissan México.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín (Colombia) (1993 - 1999): Publicista.

Cursos y Seminarios Especializados: Marketing, Dirección Estratégica, Innovación, Service & Product Design, Analítica, Digital Media, UX Research, UX Design.