



Carlos Alfredo Mansilla

Perfil profesional

Doctor, Asesor y Catedrático (profesor asociado) con amplia experiencia gerencial en los campos de Mercadeo y ventas y en sistemas de distribución. Amplia experiencia en investigación y estudios en las problemáticas empresariales del campo del mercadeo y las ventas. Amplia experiencia en la integración de los conceptos y la práctica en temas comerciales y de distribución.

Formación profesional

- Seminario de formación en dirección de organizaciones solidarias. 2000. CPCL Harvard University. 2005 USA.
- Ph.D. En Management en especialidad en Marketing. 2004.
- Master of Management. Marketing. Tulane University. 1998.
- Major Finance. 1983.
- Master Business Administration (MBA). Xavier University.
- Administrador: Universidad de los Andes. 1981.
- Bachiller: Gimnasio Moderno. 1976.

Otros seminarios

- Elementos Básicos de Ventas.
- Unisys de Colombia. 1987.
- Automatización de Oficinas Unisys de Colombia. 1988.
- El Método del Caso.
- Universidad de los Andes. 1987.
- Seminario de Mercadeo y Ventas. B. BRAUN A.G. República Federal Alemana. 1988.



- Técnicas de Ventas. Venta Activa en Cosméticos. Tecnoquímicas. 1989. Técnicas de Selección. Universidad Javeriana. 1984.
- Habilidades Gerenciales y Habilidades Gerenciales en Ventas.
- La Venta Orientada al Cliente. Publicar 1990.
- Soy Empresario y Quiero Exportar. CINCET. 1993.
- Pricing Policy. University of Illinois 1994. U.S.A.
- New Product Development. 1995 y Competitive Marketing Strategy. School of Business of Wharton 1996. U.S.A.
- Seminario de formación en dirección de organizaciones solidarias. 2000. CPCL Harvard University. 2005 USA.

Actividad académica

Pontificia Universidad Javeriana

- Tópicos en Finanzas en pregrado. 1985-1986.
- SEMINARIOS: Finanzas de Corto Plazo. 1985.
- Seminario Administración Financiera de Corto plazo. 1984-1985.
- PROGRAMA DE Educación Continuada.

Universidad de los Andes

- Contabilidad de costos. Pregrado. 1984-1985.
- Magister. 1985.
- Fundamentos de Mercadeo 1987-2012.
- Gerencia de Mercadeo. 1993 - 1998.
- Gerencia de Ventas 1996 - 2012.
- Programa de especialización en Mercados. 1988 -2010.
- Canales de Distribución 1996 - 2009.
- Especialización en Arte. Curso de marketing 2004-2009
- Especialización en Mercadeo. Pregrado y Posgrado. 1992 - 2009.
- Módulo de mercados. Alta Gerencia. 1988 - 2004.
- Gerencia Ventas. Desarrollo Gerencial. 1994-2012.
- Canales de distribución. Desarrollo Gerencial. 1998-2011
- Programa de mercadeo y ventas. El salvador 2007-2012



Universidad Externado De Colombia

- Introducción a la Administración de Empresas.
- Pregrado. 1991-1993.
- Análisis Organizacional y Gerencia de Mercadeo.
- Magister en Administración. 1992 y Postrado en Finanzas. 1993.
- Gerencia de Mercadeo. Programa de PYME 1993.

Universidad Del Norte (Barranquilla)

- Gerencia de ventas y Canales de Distribución. Especialización en Mercadeo. 1995-1996.
- SEMINARIO: Gerencia de ventas Plan de Mercadeo. EDUCACION CONTINUADA. 1996 - 2004.

ICESI (CALI)

- Gerencia de Ventas. Especialización en Mercados. 1994-1995

IESA (Caracas, Venezuela)

- Programa de MBA. Curso Gerencia de Ventas 2007
- Programas de formación gerencial en ventas 2005-2012

Universidad Gabriela Mistral (Santiago de Chile)

- Programa Maestría MBA
Gerencia de Ventas 2008 - 2011
Canales de Distribución 2009

EPADE (Perú)

- Canales y Merchadising 2007
- Retalinig 2007-2008



Experiencia laboral

ASESOR CONSULTOR EMPRESARIAL. Actividad paralela a la academia desde 1991 a la fecha.

Consultoría y Capacitación en Mercadeo, Distribución y Ventas.

Asesor de: Programa de motivación y Capacitación de Wimexco Ltda, Asesoría en ventas del Consorcio Hospitalario Latinoamericano S.A., Estudio de mercados para Hoteles Abacoa. Isla de San Andrés, Programa de motivación y Capacitación de Casa Toro, división Maquinaria Agrícola, Andigraft. Asesoría en mercadeo: Upac-Colpatrla, Asesoría en mercadeo: Publicar S.A. Directorios Sectoriales, Capacitación y Motivación para los Almacenes de ropa Los Vestidos, Estudios de mercadeo para el Centro Nacional de Consultoría, Estudio de mercados: Hoteles ABACOA en La Isla de San Andrés, Programa de Capacitación y motivación: Hoteles Molly Penny House. Estudios de mercados: CINCET, Asearía en el área comercial, cursos de capacitación y motivación: Laboratorio Merck Sharp & Dohme, Programa de Motivación en Ventas: GECOLSA, Programa de capacitación y motivación a droguerías: COOPIDROGAS, FECOLDROGAS, Capacitación en ventas: Cadena de Almacenes de Muebles Moblicentro, Charlas de ventas y mercadeo: FENALCO CALDAS Y NORTE DE SANTANDER, Expositor para el Congreso de la ANDI, capítulo farmacéutico, Asesoría en ventas: Laboratorios kholl y Asesoría en mercadeo y ventas: Organización Carnaval de Barranquilla, Asesoría en mercadeo: Depósitos de pinturas y ferreterías, Cúcuta. Instructor de la Cámara de Comercio capítulo Caldas, Capacitación y programa e motivación: Calentadores CIMSA. Asesor y coordinación de campañas de motivación de Fenavi. Asesoría en mercadeo: Ferreterías J. Porras, Cúcuta, Charla de motivación a canales: Distribuidores de Licores Atlas Seagram de Colombia. (Cartagena) Instructor y Motivador del grupo Bolívar. 1997 y 1998. Programa de motivación para KPRG Peat Marwick. 1998. Charlas de Ventas: Avícola Santa Reyes. 1998. Charlas de motivación y ventas: Acerías Paz del Río. 1998. Proyecto promoción en ventas:



Econometría-Chemonics 1998. Asesoría en ventas, capacitación y motivación: Empacor 1999. Programa de capacitación y motivación: Electrodomésticos Challenger 1999. Capacitación: Bayer de Colombia. 1999. Asesoría en Ventas y capacitación: ADMISYS y Quality Software. 2000. Parque Mundo Aventura.2000 al 2003, GNC. 2003. Seatech (Atún Van Camps 2003 y 2004). Programa Expopyme Universidad de los Andes. 2004-2007. Comertex. 2006 y 2007. RAYCO 2008. Comercializadora Restrepo 2009. Asesoría a Avícloa Milic en ventas 2º11. Asesoría en mercadeo y ventas. DAMSU. 2011. Asesoría comercial a Brenntag (Houston) 2011 promotora UNIKA 2011.

Pontificia Universidad Javeriana.

-Director y Profesor del Departamento de Administración de Empresas y de la Carrera. 1983 – 1985.

- Planeación de programas de Carrera para estudiantes de Pregrado y demás tareas relacionadas con la dirección de la carrera y área. (Labor académica y Administrativa).
- Se desarrollo el programa de fomento de grados en la carrera.

Tecnoquímicas.

-Gerente de la Zona Central de Cosméticos Revlon. 1985 –1986.

- Presupuestos, dirección y planes de Ventas.
- Desarrollo de programas de mercadeo y material P.O.P.
- Entrenamiento de la Fuerza de Ventas.
- Selección del equipo de ventas.
- Capacitación en Mercadeo y Ventas de Impulsadoras y Vendedores.
- Capacitación de Ejecutivas de Cuenta en Ventas (supervisoras).
- Ejecución de Promociones en Punto de Ventas P.O.P.
- Coordinación de Distribuidores Mayoristas.



UNISYS De Colombia (Antes Bourroughs de Colombia).

-Gerente de Educación. Y Gerente de Producto y soporte Logístico. 1986 –1988.

- Venta de Servicios de Educación y Manejo publicitario del Centro de Educación.
- Cursos y programas de Entrenamiento a Clientes y Fuerza de Ventas.
- Gerente de Productos Financieros.
- Director Nacional de Precios y Coordinador de la Guía de Mercadeo. (Manuales).
- Director Eventos Promocionales. (Ferias Y Eventos).
- Coordinador de los Concursos de Ventas

Braun de Colombia

-Gerente Comercial. 1988 –1989

- Dirección de acciones de Mercadeo y todas las actividades comerciales.
- Selección y Entrenamiento de Vendedores-Visitadores.
- Promoción en canales hospitalarios y droguerías.
- Siembra de nuevos productos: Nutrición Parenteral y Productos de Infusión.

Becton Dickinson de Colombia

-Gerente Nacional de Ventas. 1990 -1991

- Selección y Entrenamiento del Personal de Ventas demás actividades comerciales.
- Control de las Operaciones Comerciales.
- Apoyo al proceso de mercadeo de la empresa en Colombia y Venezuela



- Campaña de Introducción de Productos Hipodérmicos e intravenosos.
- Manejo de Distribuidores, Hospitales y Droguerías.

Fundación PARA EL FOMENTO DE LA CONSULTORÍA E INVESTIGACIÓN (FICITEC)

-Director de Proyectos y Capacitación. 1991 –1994.

- Director Asesor de los proyectos de Asesoría para la Pequeña y Mediana Industria.
- Coordinador de Programas de Consultoría en Mercadeo.
- Entrenamiento a Gerentes PYMES. Y programas de asesoría al sector
- Promotor y Coordinador de Programas de Educación de Ficitec.
- Profesor y Capacitador de la Escuela Empresarial.

Universidad Externado de Colombia

- Director del programa de Desarrollo Gerencial. 1992 – 1994

- Dirección de los Programas de Formación Gerencial.
- Elaboración de cursos a Empresas.
- Dirección del Programa de Pequeña y Mediana Empresa. PYME.
- Profesor de Pregrado y Postrado.
- Miembro del Consejo de Facultad.
- Selección de Aspirantes de los diferentes programas.

Universidad de los Andes

-Profesor Asociado y Asesor. 1986 – presente

- Profesor de Cátedra desde 1986.
- Asesor consultor de Empresas en el Área de Ventas y mercadeo
- Profesor del área de Mercadeo de la universidad en los diferentes Programas



- Asesor del programa EXPOPYME
- Director (E) de la Especialización en Mercados 1996.
- Miembro Permanente del comité Disciplinario 1995-a la fecha
- Director del Área de Mercados del Área 1994-1996.
- Miembro de la unta directiva del Fondo de Profesores y empleados de la Universidad de los Andes 2011