

**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](http://www.ibiika.com)  
E-mail: [emejia@ibiika.com](mailto:emejia@ibiika.com)  
LI: [www.linkedin.com/in/estebanmejiamesa](http://www.linkedin.com/in/estebanmejiamesa)

## 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](http://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 y ejecución en frentes comerciales y operativos.
- Investigación cualitativa y cuantitativa enfocada en convertir el comportamiento del cliente en decisiones de alto impacto.
- Business storytelling para alinear comunicación, propósito y posicionamiento.

### Principales logros:

1. Incremento en ventas de +USD 25 millones para marca de retail de moda juvenil.
2. Generación de +USD 3.5 millones anuales en un nuevo modelo de negocio.
3. Empresa de empaques posicionada en el top 20 de las más innovadoras en Colombia.
4. Incremento de +2000% en ventas para un sitio de e-commerce.

### Proyectos destacados 2021-2025:

- NTT DATA México (Tecnología/Consultoría): Estrategia regional para fortalecer la presencia y liderazgo en Latinoamérica.
- Tennis (Retail/Moda): Investigación del consumidor final y direccionamiento estratégico para aumentar la competitividad y el crecimiento en ventas.
- Conaltura (Construcción): Direccionamiento estratégico para impulsar el crecimiento y la innovación en el sector de la construcción.
- Home Elements (Retail/Tecnología para el hogar): Investigación del comportamiento del consumidor final para optimizar estrategias de venta off/online y fidelización.
- Federación Colombiana de Golf (Deporte): Transformación digital y reestructuración del modelo organizativo para mejorar la eficiencia y la experiencia de afiliados, jugadores y clubes.
- Agua Bendita (Retail/Moda): Investigación del comportamiento del consumidor final para optimizar estrategias de venta y fidelización.
- Alico (Producción de empaques): Desarrollo de un sistema de innovación y estrategias de marca para consolidar el liderazgo en Colombia y Latinoamérica.
- Ruta N (Innovación): Definición de un portafolio de servicios digitales para la Biblioteca Pública Piloto de Medellín.
- IVOO México - Venezuela (Retail/Tecnología para el hogar): Estrategia de e-commerce mediante investigación de usuarios y diseño de experiencias para la innovación y el crecimiento sostenible.
- Terpel (Comercialización de hidrocarburos): Potencialización de tiendas Altoque para mejorar la experiencia del cliente y aumentar las ventas.
- Grupo Réditos (Servicios financieros): Creación de una Fintech mediante direccionamiento estratégico e investigación de usuarios.
- Tecnova (Innovación/Consultoría): Direccionamiento estratégico para start-ups y spin-offs en múltiples ciudades de 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.