Kevin Jiménez Vergara

EMPRENDEDOR · FUNDADOR

Cofundador de CLEVK — sistemas de ingresos que contestan, reservan y dan seguimiento por los negocios pequeños

Miami–Fort Lauderdale, FL · Remoto en cualquier país · Abierto a reubicación · +1 786 843 0724 · kevinj.vergara90@gmail.com · linkedin.com/in/kevin-jimenezvergara

Autorizado para trabajar en EE. UU. sin patrocinio; abierto a apoyo de visa en otros países.

Perfil

Emprendedor bilingüe (ES/EN) que construye, prueba y mejora sistemas comerciales. Como cofundador de CLEVK (Ingresos y Sistemas) diseño CRM, onboarding y seguimiento con IA para empresas de servicios, y construí Booking Setup, un MVP funcional con prototipo en vivo. También llevé mi primer negocio, KVJ Digital, y fui director de marketing de G.T. Santa Hidroponic, un emprendimiento enfocado en la sostenibilidad. Sigo cerca del cliente: 46 reservas al mes en promedio (récord: 71) y presencia constante en el Top 15 en Norwegian Cruise Line Holdings.

Fortalezas clave

Creación de negocios y prototipos MVP · Desarrollo de clientes · Sistemas de ingresos y CRM (HubSpot) · Automatización (n8n, Zapier, APIs, IA generativa) · Posicionamiento y salida al mercado · Investigación de clientes · Propuestas y entrega a clientes · Venta consultiva · Bilingüe ES/EN · Sostenibilidad e innovación

Experiencia

CLEVK — 2024 – Actualidad

Cofundador · Ingresos y Sistemas (medio tiempo)

- Cofundé CLEVK: construimos sistemas de ingresos propios que contestan, reservan y dan seguimiento por los negocios pequeños.
- Construí Booking Setup, un sistema de citas con un modelo de entrega en diez días (MVP funcional con prototipo en vivo).
- Diseño flujos de CRM y habilitación de ventas, recorridos del cliente, materiales de onboarding, propuestas y documentación operativa para empresas de servicios.
- Construyo automatizaciones con HubSpot, n8n, Google Workspace e IA generativa para investigación, documentación y comunicación con clientes.

Norwegian Cruise Line Holdings — 2023 – Actualidad

Consultor Personal de Cruceros · Mercados de Latinoamérica, el Caribe y EE. UU.

- Cierro en promedio 46 reservas al mes (récord personal: 71) en un equipo de ventas consultivas de alto volumen; de forma constante en el Top 15 del departamento.
- Atiendo 50–100 conversaciones con clientes al día por teléfono, correo y CRM, con próximos pasos fechados para que ninguna decisión pendiente se pierda.

Storm Brand Labs — 2024 – 2025

Consultor de Innovación Digital (contrato, remoto)

- Construí prototipos de automatización con n8n, Zapier, HubSpot, APIs y plataformas de IA generativa.
- Diseñé flujos asistidos por IA para calificación de leads, propuestas, marketing y seguimiento de clientes, para clientes seleccionados y proyectos internos.
- Realicé auditorías de SEO, sitios web, recorrido del cliente y procesos digitales para encontrar oportunidades de visibilidad y conversión.

G.T. Santa Hidroponic — 2021 – 2024

Director de Marketing (medio tiempo, remoto)

- Ayudé a desarrollar la estrategia comercial y de marketing de un emprendimiento de agricultura hidropónica enfocado en la sostenibilidad.
- Lideré el posicionamiento de producto, la investigación de clientes, redes sociales, comunicación comercial y desarrollo de marca; coordiné con fundadores, proveedores y actores externos.

KVJ Digital 2020 – 2023

Consultor de Estrategia Digital y Crecimiento

- Mi primer negocio: posicionamiento, sitios web, sistemas de contenido y captación de clientes para pequeñas empresas y profesionales independientes.
- Me encargué del descubrimiento con el cliente, propuestas, alcance, plazos, retroalimentación y entrega en múltiples proyectos.

Mindpearl — outsourcing del Grupo Lufthansa (Suva, Fiyi) 2018 – 2020

Ventas y Atención al Cliente · Soporte B2B para aerolíneas

- Gestioné ~400 consultas semanales de clientes y agencias de viaje; apoyé objetivos mensuales de satisfacción del cliente superiores al 85%.

Independiente — trabajo remoto mientras viajaba Ago 2017 – Ago 2018

Nómada digital · Sudamérica, Europa, Asia y Oceanía

- Trabajé a distancia durante un año en cuatro continentes, hasta mudarme a Fiyi para atender al Grupo Lufthansa a través de Mindpearl; aprendí a trabajar entre zonas horarias y culturas y a ganarme la confianza rápido.

Formación

MSc en Sostenibilidad, Innovación y Tecnología — Tomorrow University of Applied Sciences Previsto: jun 2027

BSc en Administración de Empresas, mención Gerencia — Campbellsville University · Dean's List, otoño 2014 2016

Certificaciones, idiomas y herramientas

Prototype Impactful Solutions — Certificado de logro, Tomorrow University of Applied Sciences · 9 sep 2026
Enfoque: Desarrollo de clientes · Desarrollo de producto · Medir/Aprender/Iterar

Introduction to Innovation & Entrepreneurship — Certificado, Tomorrow University of Applied Sciences · 23 ago 2026

Otras certificaciones: EFSET English C1 · Google Digital Marketing · HubSpot SEO · Data Analytics Foundations (LinkedIn Learning) · Lufthansa Group B2B Induction · Diploma en Estudios de Turismo

Idiomas: Español (nativo) · Inglés (C1) · Italiano y portugués (conversacional)

Herramientas: HubSpot · n8n · Zapier · ClickUp · Google Workspace · Microsoft Office · Canva · ChatGPT · Claude

Las credenciales muestran lo que estudié; no implican respaldo de las instituciones que las emiten.