



# Crecimiento Exponencial : Una cuestión de hábitos.

Sebastián Jaramillo.

# Conferencista

## Sebastián Jaramillo

Líder empresarial y constructor de equipos, apasionado por desafiar los límites de lo posible.

Su trayectoria no se define sólo por los logos de las compañías donde he estado, sino por la capacidad de surfear la incertidumbre y transformar el caos en resultados extraordinarios.

Con más de 14 años de experiencia en industrias de alto impacto (Tech, Consumo Masivo y Farmacéutica), ha vivido la evolución del mercado desde adentro.

Fue parte del equipo pionero que construyó Rappi desde sus cimientos en 2016, liderando la creación de RappiAds desde cero. Allí aprendió que el éxito no es una coincidencia, sino el resultado de una mentalidad emprendedora indomable y una ejecución impecable.



# Conferencista

A través de su historia de vida y sus logros en empresas como Rappi, Tecnoquímicas y Alquilería, inspira a los equipos de ventas a:

- Romper la zona de confort: Herramientas prácticas para operar con éxito en entornos inciertos.
- Mentalidad de "Founder": Cómo cada vendedor puede adueñarse de sus resultados y pensar como un emprendedor.
- Resiliencia y Superación: Cómo convertir los "no" del mercado en los pilares de una carrera de alto rendimiento.
- Hábitos de Crecimiento: La ciencia detrás de la disciplina, la lectura y la meditación para mantener la armonía y el enfoque bajo presión.

**Propósito:** " Su objetivo es no solo dejar el equipo motivado, sino equipado con la convicción de que el crecimiento exponencial es posible cuando se alinean la estrategia, los hábitos y el propósito personal"



# Crecimiento Exponencial : Una cuestión de hábitos.

El crecimiento extraordinario no es producto del azar, sino de la determinación de hacer que las cosas pasen.

En esta conferencia, nos comparte cómo la obsesión por los objetivos y la creatividad me permitieron convertir los obstáculos en combustible.

Desde sus orígenes, caminando dos horas diarias para estudiar, aprendió que el contexto no define el futuro: La disciplina es la que vence.

A través de **“La teoría de la Cima”**, entenderemos que enfrentar las inclemencias del camino, en lugar de buscar atajos, es lo que realmente nos hace más grandes y fuertes ante cualquier reto comercial.

Abordaremos la importancia de dominar el miedo para atreverse a comenzar, enfocando la energía únicamente en lo que podemos controlar y eliminando las distracciones que frenan el alto rendimiento.

No existen las casualidades; existe la preparación.

Su historia en el mundo del consumo masivo y el hiper-crecimiento tecnológico es testimonio de que, cuando se trabaja con propósito, la vida pone las piezas en su lugar. **La clave está en estar listo para dar el paso cuando la oportunidad aparece.**

**Finalmente, profundizaremos en el activo más valioso de cualquier líder o vendedor: un mindset inquebrantable.** Basado en sus lecciones escalando modelos de negocio en **Rappi**, demostrará **cómo el optimismo táctico y una mentalidad positiva son herramientas de ejecución real.**

El cierre es **un llamado a la acción bajo una filosofía de vida que ha guiado sus mayores logros: Sin importar el tamaño del desafío, siempre ¡vamos para adelante!**