



CLAUDIAGOMEZ-R

Nacionalidad: Colombiana

Dirección: AK 9 No 115- 17 Apto 304, Bogotá, Colombia

Teléfono Fijo: 571 302 5034 **Celular:** 57 310 254 8426

Correo electrónico: klaudiamgomezr@yahoo.com

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva inspiradora, consultora gerencial, directiva de negocios y de proyectos, promotora de conocimiento, jurado y par evaluador de proyectos y artículos de marketing, con más de 30 años de experiencia en organizaciones de alto reconocimiento nacional y énfasis en identificación de oportunidades, generación de soluciones desarrollo organizacional, y procesos de aprendizaje. Experiencia en diagnóstico de mercados y organizacional, planeación estratégica, programas de crecimiento personal y organizacional y apoyo en decisiones estratégicas a procesos, proyectos, marcas, programas educativos y formación de adultos.

PRINCIPALES LOGROS

- ✓ Soporte a la **protección del liderazgo de marca**, gracias a la planeación de estrategias enfocadas al consumidor final y negociaciones de exclusividad temporal de productos nuevos en el mercado.
- ✓ **Incremento de las ventas anuales** (doble dígito) de un servicio en una aerolínea como resultado del rediseño del sistema, procesos y organización estructural; del Negocio No Alimentos en una cadena de supermercados y tiendas de conveniencia mediante campañas estratégicas de marketing; y de una compañía en el negocio de Mejoramiento del Hogar (construcción, remodelación y decoración) por la introducción de **2** (dos) nuevas unidades de venta en el mercado en Bogotá y una comunicación más dirigida a la mujer.
- ✓ **Diseño e implementación exitosa de innovadoras estrategias** de crecimiento compartido con proveedores, de impartir conocimiento y aplicación práctica de la teoría en el aula de clase y de talleres con horse coaching
- ✓ **Creación y estructuración de un departamento** de marketing en una aerolínea y de su manual organizacional: cargos, salarios, procedimientos y sistemas de información.
- ✓ **Construcción de herramientas gerenciales** para empresarios y gestores nacionales tales como un Diagnóstico de Relaciones y de Perfiles de clientes en nuestro contexto sobre relaciones B2B de agencias de comunicación de Marketing, un Marco de Referencia de aplicaciones de marketing olfativo en espacios comerciales, un Modelo para aplicación de odotipos a las marcas actuales, una Guía de gestión de marketing sensorial
- ✓ **Vocera y Referente** sobre la práctica del Salario Emocional y el employer branding a través de entrevistas en *Programas de Radio* y de *Televisión* y artículos en *Prensa* y *Revistas* y en *Congreso Internacional* y *Convenciones Internas* de empresas

EXPERIENCIA LABORAL

- 01/2017 a 08/2018** **Directora Departamento Mercadología – Universidad Central**
A Cargo: 28 profesores, 2 asistentes, 490 estudiantes
Liderazgo hacia el logro del más alto nivel posible de excelencia en las actividades de enseñanza, investigación y servicios del departamento. Dirección de los procesos que **dan forma al currículum** y que impactan el aprendizaje de los estudiantes, y **articulación** de manera efectiva de la misión del departamento y los colegas entre las diferentes unidades constitutivas internas y externas.
- 09/2016 a 12/2017** **Fundadora y CEO - Ad esse. Consultoría Gerencial**
A cargo: 2 asistentes free lance, 2 alianzas B2B, 5 clientes institucionales
Mejoría de la administración personal, profesional y organizacional a través de **acompañamiento, asesoría e implementación** de solución a problemas en los procesos de toma de decisiones sobre nuevas estrategias a través de servicios y herramientas como: comunicación asertiva, fortalecimiento de líderes y de equipos, mejora de habilidades de ventas y de marketing con planes estratégicos y coaching
- 01/2008 a 08/2016** **Coordinadora Área Mercadeo y Profesor Asociado Colegio de Estudios Superiores de Administración/CESA.**
A Cargo: 17 profesores
Creación y orientación de diseños de **cursos innovadores** y construcción de un **equipo articulado** para entregar un exitoso proceso de aprendizaje de **alta calidad** en la disciplina del marketing en la formación de líderes empresariales, manteniendo el liderazgo de la marca, incrementando y fortaleciendo el interés de los estudiantes en el área de marketing con el apoyo de académicos o

empresarios destacados y asegurando la implementación alineada de criterios y políticas de calidad establecidas y de cumplimiento de regulación local e internacional, ética y valores corporativos

12/2002 a
02/2007

Gestor, Gerente, Asesor y Conferencista Gerencial - Claudia Gómez Consultoría Gerencial

A cargo: 5 proveedores de servicios, 2 alianzas B2B, 15 clientes institucionales
Diagnósticos y propuestas de soluciones base para toma de decisiones sobre diseño de soluciones a problemas y habilidades gerenciales, lo que incluyó estimaciones de tamaño de mercado potencial y recomendación de ubicación de tiendas, identificación de oportunidades para crecimiento y estrategias para aprovecharlas (STP, Comunicación, Ventas), diseño de estrategias de ventas y administración de la fuerza de ventas con el esquema de multinivel, planeación y Fundraising para el XXI Festival de Coros, talleres de servicio al cliente y e creación de experiencia memorables, entre otros

02/2002 a
11/2002

Gerente de la Cadena de Supermercados y Droguerías - Febor Entidad Cooperativa

A cargo: 5 directores de área, 1 asistente. Indirecto: 850 empleados de tiendas y compras
Sostenimiento de la actividad comercial a través de planeación estratégica, análisis competitivo, definición de políticas de surtido, precio, comunicaciones, y negociaciones con proveedores, concesionarios y clientes institucionales, hasta la venta del negocio evitando la liquidación forzosa de la entidad y demandas para la misma, y participación en el due diligence de la compra del negocio.

01/1998 a
01/2000

Gerente de Marketing. Sodimac Colombia S.A. – Cadena de Almacenes Homecenter – Bogotá

A cargo: 3 profesionales jefes de áreas, 1 asistente, 15 proveedores B2B promedio
Identificación, desarrollo y evaluación de estrategias de marketing basadas en el conocimiento de los objetivos de la compañía, las tendencias del mercado y la competencia, donde logré un incremento del 45% en el nivel de conocimiento de la marca Homecenter en zonas de influencia, y del 65% del tráfico de las tiendas. A través de la promoción de un cambio de cultura organizacional mediante socialización interna de re-direccionamiento y lenguaje de comunicación dirigido a la mujer como la decisora del lugar de compra para artículos del hogar, la gestión de apertura de dos (2) nuevas tiendas en Bogotá y Eventos de Alianza Estratégica con los proveedores, así como apoyo, guía y orientación al equipo comercial conformado por 4 gerentes de negocio (KAM) y 10 gerentes de producto.

01/1997 a
12/1997

Directora Área Marketing – Programa Administración de Empresas. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario – Bogotá.

A cargo: 5 profesores
Coordinación, diseño e implementación de programas de asignaturas del área de marketing, de proyectos de grado de mercadeo y de evaluación de la calidad de la preparación de los estudiantes, así como asesorar a la decanatura en la administración de la planta de docentes del área, diseño y ejecución de estrategia de diferenciación incluyendo las aplicaciones de marketing del sector real en el salón de clase en el proceso de aprendizaje establecido:

04/1996 a
12/1996

Distribuidora de pinturas y artículos decorativos. Sol & Luna Internacional y Comercializadora de Artesanías y manualidades – Bogotá.

A cargo: 5 proveedores freelance, 90 clientes consumo detallista
Distribución de pinturas para bordar en tela bajo la modalidad de multinivel con contrato de distribuidora de Sol & Luna Internacional y de la introducción de artículos decorativos pintados a mano con la técnica de pintura “Country” recién llegada al país a nivel Bogotá. A través de estrategias de exclusividad en diseño, de desarrollo de mercado: amas de casa con un nuevo producto (pintura para bordar en tela: Trichem), de desarrollo de producto (artículos decorativos pintados a mano con la técnica de madera country) atendiendo el mismo mercado y el de mujeres ejecutivas y de promoción mediante campaña educativa de cultura de personalización de expresión social entre grupos de amigas haciendo sus propios obsequios

11/1989 a
11/1994

Director de Proyectos Asociado - Consultor de Marketing Asociado. Luque Carulla Asociados –LUCASA. Consultoría Gerencial

A cargo: 2 asesores asociados, 5 asistentes, 5 proveedores B2B, 8 clientes B2B
Apoyo al crecimiento en el mercado empresarial del servicio de Consultorías y Asesorías Gerenciales bajo la marca LUCASA, con énfasis en empresas de consumo masivo, consumo industrial, comercio detallista y servicios. A través de diseño de propuestas para proyectos de crecimiento de marcas y mercados, de estrategias de marketing para diferentes escenarios de los clientes, de dirección de investigaciones de mercados, y de implementación del plan estratégico mediante la coordinación de agencias de publicidad. Así como asesoría del diseño de la estructura organizacional de la empresa – LUCASA- con la definición de sus cargos, escala salarial y algunos procedimientos

06/1987 a 10/1989 **Jefe de Producto Salud y Belleza – Directora de Negocio No Alimentos.** Carulla & Cia S.A. Cadena de Supermercados. **A cargo:** 2 asistentes, 2 jefes de producto, 480 proveedores Como Jefe de Producto de **Salud y Belleza**, coordinación con la Dirección los planes y estrategias de mercado y **expansión del área**, y como Directora de **No Alimentos**, diseño de planes y estrategias de mercadeo para lograr el **desarrollo de los negocios:** Salud y Belleza, Hogar, Recreación e Información, y Concesiones, y administración de los recursos. Como resultados principales un incremento del **60%** en ventas (**\$6.45 millones de dólares a \$10.35 millones**) en **2.5** años, mediante dirección estratégica de iniciativas de marketing para **promover la marca y maximizar las ventas (enfoque en el consumidor final)** y promoción de un **cambio cultural interno** al incluir el negocio de los No Alimentos, en la declaración de la misión de la compañía que proyectó impacto a largo plazo.

04/1984 a 05/1987 **Analista Programador - Ingeniero.** Avianca Aerolíneas Nacionales de Colombia - Bogotá Liderazgo de proyectos estratégicos y organizacionales mediante diagnósticos y diseño alternativas de solución e implementación de alternativas seleccionadas repercutiendo en la **recuperación de la imagen** de la compañía en sus diferentes mercados nacionales e internacionales, **mejoría en los servicios prestados, incremento en las ventas y en la eficiencia.** Todo a través de: definición de **estructura organizacional**, de **cargas de trabajo**, de **procesos de prestación de servicios**, **entrenamiento de equipos** de operadores (representantes de pasajes, de reservas y de tráfico propios y de agencias de viajes), **creación de la Dirección de Mercadeo** de la compañía para lograr una orientación al cliente y de la promoción de una **alianza interna** y de un ambiente de trabajo colaborativo entre la División Organización y Métodos y la División de Sistemas para el diseño y el **desarrollo conjunto** de la sistematización de procedimientos propuestos

FORMACION

2007 Master M.Sc. **Gestión de Organizaciones.** Universidad EAN – Bogotá, Colombia y de l'Université de Québec a Chicoutimi– Bogotá, Colombia
1987 Especialista en Mercados. Universidad de Los Andes – Bogotá, Colombia
1984 Ingeniera Industrial. Pontificia Universidad Javeriana – Bogotá, Colombia
1978 Bachiller Clásico. Colegio Helvetia – Bogotá, Colombia

IDIOMAS

Español: lengua materna / **Francés:** Nivel Alto (general)/ **Inglés:** Nivel Intermedio Avanzado/ **Italiano:** nivel básico

RECONOCIMIENTOS

- ✓ Premio Primer Puesto CLADEA - ASCOLFA 2010 en el Track de Conocimiento por la investigación titulada El Salario Emocional para Retención del Cliente Interno
- ✓ Tesis de grado con mención de honor - Universidad Javeriana (1984)

PARTICIPACIONES RECONOCIDAS

Gremios y Congresos Nacionales e Internacionales	Universidad Libre (2009), ASCOLFA (2010), CLADEA (2010), Universidad del Valle y Externado de Colombia (2011), ANDI (2013), AIMAC (2013), ASOMERCADEO (2014 y 2015), ASPROMER (2018). Temas como Retención de Clientes B2B, Salario emocional, Marketing Sensorial, Employer Brand, Marketing en Museos
Jurado Concurso Empresarial	Effie Awards Colombia (2014, 2016, 2017 y 2018), convocado por la ANDA
Par evaluador – Subreviewer	6 ponencias Cladea 2016 (2 en inglés y 4 en español; franquicias, nuevos formatos en retail y propuestas para la población de 3ª edad, entre otros)
Par Académico de Marketing	Marco Referencial y componentes de ECAES de Administración. ICFES Y ASCOLFA (2010)
Autora o coautora de artículos (2006 – 2015)	Revista Cuadernos de Administración/UniValle, Revista Criterio Libre/ Universidad Libre, Revista Pensamiento y Gestión/UniNorte, Revista Universidad EAN, Revista Palabra Clave/Universidad de la Sabana, Universidad Católica de Manizales, Revista P&M, Revista M2M, Revista Leadership de Cladea, Revista Investigación & Marketing/España
Co-Autora Capítulo de Libro (2015, Julio).	Capítulo. El CESA como marca , en el libro institucional El CESA: Teoría Práctica

Para ampliar y conocer detalles invito a consultar el link: <http://klaudiamgomezr.wixsite.com/kgr1>