



David Gómez



Economista de la USTA, especializado en Gerencia de Mercadeo del Colegio Mayor del Rosario. Con estudios Complementarios en: Mejores Prácticas de Telemercadeo y Mercadeo Directo en Sitel Ibérica (Madrid, España). Marketing Relacional, UNIVERSIDAD JAVERIANA. Comprensión de gastos directos y Gestión de la eficacia en un Call Center y Realización de Campañas Inbound, Telemercadeo y Televentas Sitel University . Servicio al Cliente "Take Charge", CTT.7 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas, FranklinCovey International. Gerencia de Mercadeo, UNIVERSIDAD EAFIT. Formación de Instructores de ARTHUR ANDERSEN. Manejo de Operación Bancaria, BANCO SUPERIOR. Habilidades Gerenciales – Desarrollo y Gerencia Consultores, Dominancia Cerebral con Thuoper-Betesa.

Su trayectoria le ha permitido conocer diferentes mercados (Sector salud privado y público, riesgos profesionales, seguros, educación, BPO-Call Center/Contact Center, Informática y farmacéutico) en los cuales ha podido desarrollar y dirigir diferentes estrategias en Mercadeo Relacional, Administración de experiencias del cliente (CEM), Servicio al Cliente (Call Center/Centros de Contacto, medios electrónicos-), Modelos de Servicio, Desarrollo de canales, Desarrollo de mercados, Administración y estimulación de la demanda, CANVAS para Desarrollo de Nuevos Productos y Emprendimientos, Gerencia Estratégica de Cuentas y Venta Consultiva