

0.0

Comentarios (0)

Javier Aguilar Bolaños

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Customer Experience Management (CEM), Implantación operativa, Planeación estratégica de ventas y servicio al cliente, Cultura centrada en el cliente, Calidad de Servicio y Atención al Cliente, Estrategias de Prevención a la deserción de clientes, Estrategia digital, Customer Experience (Experiencia del cliente), Oferta de Valor / Propuesta de Valor / Value Proposition, Estrategia Gestión de Clientes, Customer Relationship Management (CRM).

Descripción del perfil

| Especialista en Gestión de Clientes y Seguimiento Comercial | Innovación en Propuesta de Valor | Durante más de 14 años trabajé en la industria financiera, principalmente en áreas de Cliente, Comercial y Operaciones, en posiciones Colombia y Latinoamérica. Durante este tiempo ejecuté diversos proyectos de desarrollo y administración de canales comerciales; gestión, lealtad y satisfacción de clientes; así como de excelencia operacional. Soy emprendedor, fundador de Iterar Ideas, una consultora en gestión de clientes, a través de la que apoyo a empresas y profesionales a descubrir quién es su cliente ideal y ponerlo al frente del negocio para así generar estrategias relacionales que permitan entrar en su conversación, agregar valor relevante y crear relaciones de largo plazo para maximizar el ciclo de vida y el valor para la organización. Como complemento les ayudo a (re)definir su estrategia digital, para que desarrollen un modelo viable Soy feliz contándole a las personas mis conocimientos y experiencia, para así ayudar a cerrar las brechas en aplicación de estrategia, clientes, canales y digital, para que los negocios puedan hacerse fuertes en el mediano y largo plazo, optimizando sus recursos y mejorando el retorno de su inversión. Soy consultor, mentor y conferencista en temas de estrategia de clientes, desarrollo de propuesta de valor, administración de carteras de clientes y administración de canales de venta, estrategia digital. Mi formación académica está compuesta por Administración de Empresas a nivel de pregrado, con un diplomado en Gerencia de Mercadeo y una Maestría en Innovación para el Desarrollo Organizacional.

Conferencias, Cursos o Talleres

Gestión Estratégica de Clientes

Flexible

La democratización de la tecnología y el conocimiento está generando cambios profundos no solo a nivel de negocios, en donde los productos y servicios son cada vez más parecidos entre sí (efecto commodity), sino también en el comportamiento humano, haciendo que los nuevos consumidores estén cada vez más informados, sean más exigentes y busquen marcas que le agreguen valor real y sean afines con su pensamiento. Sin embargo, una gran parte de las organizaciones no está evolucionando adecuadamente para llegar, conectar y gestionar adecuadamente las necesidades y requerimientos de estas nuevas generaciones que seleccionan y consumen bienes, servicios y tecnología de una manera muy distinta a “lo tradicional”. Para mejorar la sostenibilidad a largo plazo, empresas y negocios deben esforzarse por cerrar la brecha en el enfoque total hacia el cliente, así como en la

apropiación de la tecnología como herramienta de atracción y gestión de clientes.

Evolucion Digital: El nuevo marco de gestión de clientes

Flexible

[Conversaciones Inteligentes] EVOLUCIÓN DIGITAL El marco para (re)diseñar la estrategia digital alineada con el negocio y obtener mejores resultados. *** OBJETIVO: Conocer los principales elementos que conforman una estrategia digital y cómo se integra la gestión del cliente. *** Conversaciones Inteligentes son espacios estratégicos de interacción base para el desarrollo de planes y acciones de negocio. *** Dirigido a: Socios, Gerentes

Generales, Responsables de Clientes, Marketing y Ventas de PyMes; profesionales independientes. Duración: 3 a 8 horas s/necesidad. Modalidad: Conferencia / Conversación ***

Libros

EVOLUCIÓN DIGITAL en la gestión de clientes y prospectos

Es un ebook a través del cual empresas y profesionales pueden entender el ecosistema digital actual en el que se desarrolla le gestión y generación de relaciones con clientes y prospectos.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/javier-guillermo