

0.0

Comentarios (0)

Catalina Gómez Maldonado

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Mercado de lujo y premium, Marketing, Marca, Estrategia de Marketing, Liderazgo de equipos multidisciplinarios, Lanzamiento marca y producto, Retail, Fidelización y Conversión, Industria automotriz, Centros Comerciales, Vender mejor, Go to market, Experiencia del Cliente, Costumer experience, Posicionamiento de marcas, Moda, Marketing estratégico, Gestión estratégica de marca, Servicio al cliente.

Descripción del perfil

CMO con amplia trayectoria liderando estrategias de Mercadeo para diversas industrias como automotriz, retail, moda y centros comerciales en segmentos premium y de lujo del mercado latinoamericano. Conferencista y consultora en Marketing de Experiencia. No teorizo desde afuera: he vivido la presión de alcanzar resultados comerciales, generando rentabilidad y transformando la mentalidad de los equipos.

Conferencias, Cursos o Talleres

Premium Thinking - El poder de las marcas para VENCEr

De 1 Hora a 2 Horas

Desarrollé e implementé el modelo: “Premium Thinking” con el que asesoro compañías y dicto conferencias - talleres para a través de la metodología propia VENCE: Ver, Entender, Nivelar, Conectar y Elevar, para sensibilizar equipos y generar estrategias que optimicen la oferta de valor de las marcas con impacto en sus indicadores de conversión, fidelización y retención de sus clientes.

Experiencias

Head of Marketing & Dealer Development (CMO) Mercedes-Benz & smart Colombia y el Caribe

Inchcape Colombia S.A.S.

2022 - 2026

Directora de Mercadeo y Servicio al Cliente Latam para Lili Pink & Yoi (CMO)

Lili Pink

2020 - 2021

Directora de Mercadeo y Fundraising para Plan International (CMO)

Fundación Plan

2018 - 2020

Head of Marketing Parque Arauco Colombia (CMO)

Inversiones Colombianas Arauco S.A.S.

2013 - 2017

Directora de Mercadeo y Publicidad Arturo Calle (CMO)

Arturo Calle

2008 - 2013

Jefe de Publicidad Toyota

Distribuidora Toyota S.A.S

2007 - 2008

Jefe de Mercadeo BMW

Autogermana S.A.S

2005 - 2007

Estudios

Especialista en Gerencia de Mercadeo

Universidad del Rosario

2004

Comunicadora Social - Periodista

Politécnico Grancolombiano

2002

Artículos

Premium Thinking

El modelo para convertir lealtad en rentabilidad

https://noticiasyrespuestas.com/2026/04/13/asi-funciona-premium-thinking-nuevo-modelo-para-convertir-la-lealtad-en-rentabilidad/

¿Tu marca enamora o espanta?

El método para que el precio deje de importar.

https://elextramedios.com/2026/04/17/tu-marca-enamora-o-espanta-el-secreto-para-que-el-precio-deje-de-importar/

8 de cada 10 clientes abandona una marca tras una mala experiencia

https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/8-de-cada-10-clientes-abandona-una-marca-tras-una-mala-experiencia-nuevo-modelo-para-convertir-la-lealtad-en-rentabilidad/

Charla Wobi

https://www.larepublica.co/ocio/wobi-reune-a-lideres-empresariales-en-bogota-para-impulsar-marcas-y-estrategias-de-valor-4414922

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/catalina-gomez