

Mónica Escobar Escobar

Cedula: 66995707
CALLE 12 B #59-31
CALI COLOMBIA
TELÉFONO: 3173427238
EMAIL: moniesco@hotmail.com
Linkedin: Monica Escobar Escobar



Profesional en Administración de Empresas, con un Maestría en Administración de negocios con énfasis en Mercadeo, con 25 años de experiencia en Dirección en equipos de ventas, Servicio al Cliente, Dirección en mercadeo, en Equipos de Alto rendimiento en Ventas, dirección de Proyectos y Docencia universitaria en pregrado y postgrado, así como formación para jóvenes, mujeres y adultos.

Coach internacional de alto nivel, formadora de líderes y desarrollo organizacional, mentora, empresaria y entrenadora de alto impacto, Consultora de alto nivel llevando a equipos a la consecución de sus resultados en temas de ventas. liderazgo y , marketing,

Actualmente ganadora del Galardón a la Mujer Vallecaucana por ayuda a las mujeres en lo social, educativo e investigación 2021. Nominada Como mujer legendaria 2020 del valle del cauca

Conferencista TED internacional.

Con habilidades como orientación al resultado, creatividad e innovación, servicio al cliente, formación y desarrollo de personas, , liderazgo de equipos multidisciplinarios, trabajo colaborativo presencial y virtual, influencia y negociación.

Escritora de tres libros, Historias de mi piel , Mujer vence tus miedos y Triunfa y logra tus metas.

EDUCACION FORMAL

Universidad Autónoma de Occidente, Cali, Colombia **Julio 2012– mayo 2015**
Maestría en Administración de Empresas (MBA) con énfasis en Mercadeo

Universidad Autónoma de Occidente, Cali, Colombia **Julio 2009– octubre 2013**
Profesional en Administración de Empresas

FORMACION COMPLEMENTARIA

Curso Avanzado de Empoderamiento y liderazgo territorial- Innopolitica **Julio 202**
Máster Class de Liderazgo basado en inteligencia emocional
10 horas virtual con Daniel Goleman **mayo 2023**
Universidad Vizcaya de las Américas México – Presencial **agosto 2022**
Habilidades para los Negocios Internacionales
Mentes maestras DEL LIDERAZGO - Escuela Jhon Maxwel **abril 2021**
Academia de Coaching y Capacitación Americana **marzo 2018**
Miami

EXPERIENCIA DIRECTIVA Y DOCENTE

LIDER REGIONAL VALLE DEL CAUCA PROGRAMA SINFONIA ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACION PUBLICA desde 28 de marzo 2023 a la fecha

Responsabilidad:

Liderar y garantizar junto con los alcalde y entidades de los municipios del valle del cauca para el levantamiento y asesoramiento de los municipios en algunas líneas temáticas para elevar la caracterización de cada uno de los municipios, realizar una propuesta de trabajo y un plan en cada una como son;

Políticas públicas, Finanzas, Genero, Paz total, proyectos y Plan de Ordenamiento territorial

Liderar al equipo de mas de 30 personas en las metas establecidas del proyecto de Sinfonia en las caracterizaciones, asesorías técnicas, acompañamiento y elaboración de estrategias .

Se debe garantizar el cumplimiento de las entregas de las asistencias técnicas, Presupuestos , equipo estable y con un conocimiento técnico.

Garantizar la ejecución de la totalidad del proyecto en el valle del cauca.

DIRECTORA COMERCIAL DE POSGRADOS Y EDUCACION CONTINUA, FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS, 2018 al 2022

Responsabilidad:

Definición de la estrategia de la oferta de formación para adultos, identificando necesidades de desarrollo de habilidades, diseñando la malla curricular, realizando alianzas estratégicas para su difusión y mercadeo de los mismos y coordinando la implementación de los programas ofertados tanto en posgrado como en educación continua.

Logros:

- Diseño de la estrategia de los 17 Programas de Posgrados de la Facultad, logrando ser la facultad con mas posgrados de la región.
- Creación y elaboración de plan de ventas de más de 45 programas anuales de Educación Continua
- Desarrollar el equipo comercial a cargo con un modelo de liderazgo colaborativo, que permitieran el cumplimiento del área y no solo personal.
- Diseñar estrategias comerciales que aseguren la vinculación de nuevos estudiantes. Entrevistar a los interesados en matricularse en los Posgrados.
- Proveer acompañamiento en el proceso de Matrícula de los estudiantes admitidos Responder por nuevos leads como resultado de la estrategia digital estructurada. Diseñar la Estrategia de Marketing Online y Offline.

- Diseñar, implementar y realiza el mercadeo y promoción de más de 60 programas de Educación Continua por año

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE : TUTORA DE PRACTICA UNIVERSITARIA desde febrero 2017 a la fecha

Cada 6 meses se me asigna un grupo de 15 estudiantes para el acompañamiento empresarial en sus practicas y entrega de los trabajos de practicas.

DOCENTE:

- Educación Continua: Diplomado de Gestión Estrategia de Negociación y compras: Modulo de Ventas, Liderazgo y negociación junio 2023
- Educación Continua: Diplomado de Gerencia Comercial módulo de ventas, habilidades Gerenciales, trabajo en equipo y liderazgo. Mayo 2023
- Educación Continua: Curso de Felicidad Organizacional Abril 2023
- Maestría en Administración de Negocios 2022: Modulo Gestión del Cambio
- Curso de Medición de Experiencia del cliente 2022
- Curso de Felicidad Organizacional 2022 – 2023 febrero
- Diplomado de Alta gerencia; Curso de Liderazgo y Estrategia 2022
- Diplomado de Gerencia Comercial: Curso Liderazgo 2021 y 2022
- Maestría en Administración de Negocios 2021: Modulo Liderazgo
- Maestría en Gerencia de Turismo: 2019: Modulo Liderazgo
- Especialización en Administración de Negocios: Modulo Emprendimiento 2018

DOCENTE POSGRADOS, UNICATOLICA, Fecha de inicio: mayo 2018

- Especialización en Gerencia de Talento Humano: Modulo **GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS (24 horas) mayo 2023**
- Especialización en Gerencia estratégica: Modulo Coaching y Liderazgo **(24 horas) Marzo2023**
- Especialización en Gerencia Proyectos: Modulo Habilidades Gerenciales **(24 horas) febrero 2023**
- Especialización en Gerencia de Talento Humano: Modulo **GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS (24 horas) mayo 2022**
- Especialización en Gerencia de Talento Humano: Modulo **GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS (24 horas) septiembre 2022**
- Especialización en Gerencia de Talento Humano: Modulo **GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS (24 horas) octubre 2022**
- Especialización en Gerencia de Talento Humano: Modulo **GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS (24 horas) octubre 2021**

DOCENTE POSGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA, UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI, Fecha de inicio: agosto 2016 hasta la fecha

- Maestría en Maestría en Dirección Empresarial modulo: Gerencia Organizacional 24 horas julio
- Especialización en gerencia de talento humano: Modulo: **DESARROLLO DE VENTAS, LIDERAZGO Y HABILIDADES GERENCIALES (24 HORAS): septiembre 2022**

- Especialización en gerencia de talento humano: Modulo: GESTION ESTRATEGICA (32 HORAS) septiembre 2022
- Asignaturas cubiertas: comunicación asertiva, emprendimiento, Desarrollo Humano y Gestión Estratégica, Cultura, cambio y clima organizacional, Coaching y liderazgo de equipos de trabajo, Experiencia del cliente.2018

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE:

Docente hora cátedra, agosto 2016 – Hasta la fecha

- Maestría en Administración de Negocios: Modulo Habilidades Gerenciales (48 horas) junio 2023
- Maestría en Administración de Negocios: Modulo Habilidades Gerenciales (48 horas) junio 2020
- Tutora de prácticas de los alumnos de la facultad de administración.
- Asignaturas cubiertas en pregrado: ventas , Liderazgo, Gerencia de Servicio al cliente, Emprendimiento, Gerencia de Ventas, Prácticas Universitarias.
- Asignaturas cubiertas en postgrado: Habilidades Gerenciales

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL CAUCA, POPAYÁN.

Docente educación continua, Julio 2016

- Asignaturas cubiertas en educación continua: Gestión de Ventas y Servicio al cliente

DOCENTE TECNICO EN UNIVERSIDAD AUTONOMA CARRERAS TECNICAS - CALI

Febrero 2015 a Julio 2018

- Carrera técnica de ventas – materias: Liderazgo, coaching y servicio al cliente

ACADEMIA SCOTLAND YARD, Cali, Colombia

Noviembre 2010– hasta la fecha

- Asignaturas cubiertas: Sexualidad, manejo de riesgos, educación financiera, metas, Mercadeo Digital, Emprendimiento, Mercadeo, Técnicas de ventas, Mercadeo de servicios, Liderazgo, Introducción a la administración, Administración de Recursos Humanos, Plan de mercados.

EXPERIENCIA ORGANIZACIONAL

IDICO COLOMBIA, DIRECTORA DE VENTAS, MERCADEO Y SERVICIO - PROYECTO TIEMPO ESPECÍFICO

Abril – noviembre 2017

RESPONSABILIDADES:

- Dirigir la planeación y administración de los Recursos Humanos de la organización
- Coordinar la elaboración y aplicación de los programas de capacitación
- Diseñar y elaborar el plan de Coaching a todos los colaboradores
- Diseñar e implementar el método de medición de cada colaborador
- Diseño e implementación del programa de visitas a clientes, estrategia de enamoramiento de ellos y programa postventa
- Desarrollar junto al Analista de mercadeo plan de mercadeo de IDICO
- Acompañamiento en las estrategias de marketing digital.

FORMACION EMPRESARIAL INTEGRAL, ciudad

JEFE DE VENTAS Y MERCADEO enero 2015 – enero 2017

RESPONSABILIDADES:

- Diseñar e implementar plan de mercadeo y ventas a nivel regional
- Consultoría en Gerencia en Servicio al cliente, ventas, Liderazgo, Trabajo en Equipo y mercadeo
- Proyectar y controlar metas y presupuestos de ventas y cartera.
- Preparar informes y reportes para la Gerencia general.
- Cumplir oportunamente con la entrega de acciones correctivas, preventivas y de mejora, solicitadas a partir de las auditorias u otras fuentes, para garantizar el mantenimiento y mejora del sistema de gestión.

BDGUIDANCE

COORDINADOR REGIONAL COMERCIAL, ciudad

Febrero 2016 – Diciembre 2016

RESPONSABILIDADES:

- Líder de Equipo de ventas y mercadeo regional en las convocatorias con el MINTIC
- Realizar el proceso de convocatoria, capacitación y servicio a las empresas y de la convocatoria.
- Creación de estrategias comerciales

SENA – directora y creadora del programa semillero de liderazgo y Servicio, Cali

Abril 2015 – Octubre 2015

RESPONSABILIDADES

- Diseñar e implementar el Programa de semillero de liderazgo y emprendimiento a los voceros del SENA.
- Acompañamiento a los líderes de cada una de las carreras en el proceso de Liderazgo y Servicio

Acompañar Al SENA en la construcción de la escuela de liderazgo para los estudiantes en donde se espera llevar a los misos a una conciencia de emprendimiento, de liderazgo cambiando desde el ser y devolviéndole a cada uno de ellos el valor de luchas por sus sueños y por los de la comunidad.

BANCOOMEVA, Coordinador Nacional de Formación en Servicio

Cali, Colombia

Noviembre 2011 – febrero 2015

RESPONSABILIDADES:

- Creación de estrategias del Área de Servicio al cliente de Bancoomeva a Nivel Nacional, desde protocolos hasta mediciones de experiencia del cliente.
- Se implementan las diferentes mediciones de Servicio al 100% de los colaboradores a Nivel nacional en cada una de las oficinas.
- Elaborar el Plan de Servicio al cliente y manejo de presupuesto de ventas.
- Establecer las políticas de servicio al cliente y ventas de todas las actividades que permitan un incremento en la cultura de servicio al cliente.
- Se implementa capacitación de Servicio a los colaboradores y se realizan capacitaciones a Nivel Nacional.
- En equipo se realiza programa de cultura en SERVICIO pasión Coomeva.
- Responsable del Área de Educacion Financiera para los clientes y colaboradores de Bancoomeva
- Realización Continua de capacitaciones a nivel nacional de ventas, servicio y cultura
- Intermediario del Call center y Bancoomeva y mediciones de Servicio.
- Mejoramiento continuo en el servicio del call center.

- Acompañamiento en la implementación de la EXPERIENCIA DEL CLIENTE

**MUJER DE LA CREME, Directora Comercial y Mercadeo, Cali, Colombia
Enero del 2010 – noviembre 2011**

RESPONSABILIDADES:

- Mujer de la CREME es una empresa dedicada a la venta de artículos femeninos por internet.
- Seguimiento a los contratos realizados con cada uno de los proveedores.
- Creación del Equipo de ventas desde el inicio a nivel regional.
- Elaborar el Plan de Mercadeo y presupuesto de ventas
- Establecer las políticas de mercadeo, publicidad, eventos, promociones y de todas las actividades que permitan el posicionamiento de la imagen de la compañía en el mercado.
- Buscar el crecimiento continuo de los negocios de la compañía
- Velar por mantener el posicionamiento de la imagen de la compañía en el mercado y sus respectivas marcas
- Establecer una política de asesoría técnica y de servicio al cliente.
- Garantizar que se brinde el apoyo técnico requerido por el cliente.
- Velar por la satisfacción del cliente mediante la planificación, ejecución y control de sus pedidos.
- Líder en el acompañamiento en el plan de Mercadeo físico y virtual .
- Realización de Convenios con todos los clientes, Manejo de Compras en la organización y todos los convenios con proveedores, técnicas y estrategias de ventas, mercadeo, posicionamiento de página web, Logística de cada uno de los Eventos en los cuales se tiene. Desarrollo de procesos orientados a mejorar el servicio al cliente, incluyendo evaluación de necesidades. Estándares de calidad de servicio como técnicas de evaluación y proyección; reclutamiento y selección de nuevo personal, permitiendo optimizar el servicio al cliente mejorando los cuellos de botella durante las temporadas altas

**PARQUESOFT, jefe de Ventas, Gerente de Proyectos Call Center, Cali, Colombia
Septiembre 2006 – enero 2010**

RESPONSABILIDADES:

- Desarrollo de las estrategias y políticas comerciales, que permitan posicionar los productos y servicios en el mercado, e incrementar las ventas con los más altos márgenes posibles de rentabilidad.
- Participar con el equipo de la Gerencia en la planeación estratégica de la organización.
- Diseñar, estrategias con el equipo de la Gerencia para incrementar la participación en el mercado.
- Apoyar al Gerente en la definición de la política de precios, planes comerciales y los aspectos claves de cada negocio.
- Elaborar y presentar el presupuesto anual de Ventas en consistencia con los objetivos estratégicos de la organización.

LOGROS:

- Elaboración del plan de trabajo y puesta en marcha de programa de capacitación para más de 400 Personas.

CONFERENCIAS DICTADAS

- ¿Conferencia Unicentro – Como reinventarse?
- Conferencia Gobernación del Valle – El mundo cambia y yo también
- ¿Sura – Conferencia – Como reinventarnos?
- Grupo Entre + Mujeres – Como me puedo Reinventar
- Conferencia: Liderazgo, género y Juventud con la Secretaría de Desarrollo Social Valle del Cauca
- Sesiones de Coaching Virtuales
- Taller de Mujer vence tus miedos
- Conferencia con Liderazgo vallecaucano
- Valle In: Motivación y liderazgo
- Universidad Autónoma de Occidente – Tema: Entrevistas Laborales
- Conferencia Ciudad de México 2018
- Conferencista TED Internacional
- Conferencia en Grupo Entre + Mujeres
- Conferencia Los Sueños si se cumplen – Teatro Jorge Isaac
- Conferencias – Unicentro
- Conferencia Día de la Mujer 2020

LIBRO Y TALLERES DE MUJER VENCE TUS MIEDOS

- Coautora del libro Mujer, vence tus miedos, marzo 2020
- Ventas de mas de 1500 libros en varios países
- Talleres mas libros con mas de 50 grupos abiertos
- Más de 9 Grupos con grupos de más de 40 mujeres en cada uno enseñando como vencer los miedos y poder salir delante de manera social

EDUCACION EN LO SOCIAL A LAS MUJERES

Ganadora del el **GALARDON A LA MUJER VALLECAUCANA 2020 ámbito EDUCATIVO**

Creadora del movimiento de mujeres WOMENTO 2018

Más de 12000 mujeres se han capacitado en algunas de las más de 50 conferencias que se han realizado en el amor propio, liderazgo y emprendimiento hacia la mujer de manera social junto a un grupo de Coaches.

ANEXO: Evidencias de conferencias y entrevistas

LIBRO HISTORIAS DE MI PIEL

- Autora de el libro historias de mi piel 2017
- Asistencia en la feria del libro de Bogotá 2017
- Entrevistas en varios medios de comunicación en el empoderamiento de la mujer
- Más de 9 Grupos con grupos de más de 40 mujeres en cada uno enseñando como vencer los miedos y poder salir delante de manera social

REFERENCIAS PROFESIONALES

- LUIS ALBERTO GARCIA – Decano de la Facultad de Ciencias Economicas
311 3792732

- EMERSON MONTAÑA, Coaching Partner, Gerente Propietario, Cel: 3157603940.