



## Emilia Ramírez

Bogotá, Colombia  
Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

**País de residencia:** Colombia

**Nacionalidad:** Colombia

**Idiomas:** Español

4.8



Comentarios (27)

### Áreas de conocimiento

Emprendimiento empresarial, Marketing digital, Retail, Negocios online, Omnichannel, Desarrollo de negocios digitales, Marketing analytics, Comunicación, Innovación digital, Transformación digital, Desarrollo de Producto Digital, Modelo de Negocio Digital, Ventas, Negociación, Comunicación Efectiva, Estrategia digital, Estrategia de Negocios, Estrategia Corporativa, Comercio Electrónico, Cultura y Estrategia, Publicidad en Internet, Marketing en Redes Sociales, Diagnostico para el cambio, Covid, Tiempos de COVID, Omnicanalidad, ECommerce, Estrategia, Mercadeo de Moda, Digital Marketing, Mercadeo Digital, Desarrollo de negocio, Marketing de contenidos.

### Descripción del perfil

Apasionada por el ECommerce, Mercadeo Digital y la Transformación Digital. Especialista en Mercadeo de la Universidad Javeriana con más de quince años de experiencia en diseño, desarrollo e implementación de negocios digitales en diferentes organizaciones como: Casa Editorial el Tiempo, (en portales como: empleo.com, metrocuadrado.com, y carrosya.com), Caracol TV, Mensajeros Urbanos, Publicar, Snapchat, y eCommerce Totto Latam. Áreas de especialidad: Modelos de Negocios Digitales, Estrategias de Ventas para Negocios Digitales, Performance, Estructuras & Equipos de Trabajo, Administración de CRM, e Implementación de Omnichannel. Speaker de IA y Marketing Digital en Innovación Latam. Speaker en E-Show Colombia y Líder de Formación en colaboración con la Cámara de Comercio Electrónico & Startup Mentor en Torrenegra

### Conferencias, Cursos o Talleres

#### Transformación Digital en el Negocio

De 1 Hora a 2 Horas

Este espacio busca sensibilizar y dar herramientas para entender las diferencias específicas de desarrollar una estrategia de comunicación digital a una estrategia de ventas digitales. Donde el centro es el consumidor, los datos y la personalización de sus intereses de compra.

#### Diseño Estratégico de eCommerce

4 Horas o más

Este es un taller De manera practica y dinámica los estudiantes desarrollan el plan estratégico de eCommerce, con sus elementos, desde pasarela de pago, empaque, embalaje y logística hasta el diseño de plan de marketing.

#### Omnicanalidad

De 1 Hora a 2 Horas

Esta es un espacio que le permite a los asistentes, reconocer los restos del proceso de Omnichannel. Y las diferencias generales y específicas entre desarrollar omnichannel de ventas y omnichannel de comunicación.

#### Diseño Plan de Marketing Digital

4 Horas o más

Este es un taller practico, que le permite a los estudiantes y asistentes desarrollar, la oferta de valor, el publico objetivo, los canales de comunicación, los objetivos del plan, el isight y los kpis del plan de marketing. El taller busca que a travez de un trabajo dinámico , colaborativo, y con ejemplos de diferentes categorias, se estructure el plan que el negocio o servicio necesita para el crecimiento digital del mismo

#### Marketplace

De 1 Hora a 2 Horas

A travez de este seminario, los asistentes podrán conocer y aprender las diferentes formas de negociar y vincularse a un Marketplace. Principalmente se darán herramientas para mantener la rentabilidad de los negocios en los diferentes canales de ventas digitales

#### El Talento en la Era Digital

De 1 Hora a 2 Horas

La transformación digital, mas que ser una moda es una realidad. El proceso inicia por entender, los negocios digitales, que competencias exigen de las personas, cuales son esas nuevas formas de interactuar y de liderar, en empresas tipo RAPPi o UBER. Esta conferencia, da la vision del porque el centro del cambio esta en las personas y los procesos y no en la tecnología.

#### Estrategias de Ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Digital es un canal más de ventas, por eso las herramientas de ventas presenciales son fundamentales para el desarrollo de las ventas digitales, ahora bien estas se deben complementar con los conocimientos y estrategias de Marketing Digital. En este espacio se busca diseñar estrategias de ventas específicas que le permitan al negocios crecer en sus transacciones online

#### Negociación o Ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Este espacio permite entender la importancia el significado real de la negociación

#### **EL DIABLO ESTA EN LOS DETALLES - EXPERIENCIA WOW EN LAS VENTAS ONLINE. . .**

De 1 Hora a 2 Horas

Establecer un proceso de venta sin fricciones, es el reto de las organizaciones hoy. En este espacio veremos como la magia de las ventas online, esta en el manejo correcto y adecuado de: precio, producto, canal de compra, forma de pago y forma de entrega, una serie de detalles, cada uno con sus indicadores que al sincronizarse de manera correcta, produce FRECUENCIA DE COMPRA

#### **DIGITAL UN ORGANISMO VIVO QUE NECESITA SU PROPIO ESPACIO PARA DESARROLLARSE...**

De 1 Hora a 2 Horas

Lo que dificulta a las empresas tradicionales, es ver como lo único constante en los negocios digitales es el cambio. En este espacio presentaremos herramientas para entender las tensiones de ese cambio, y la importancia de dar espacios propios de desarrollo a los modelos de negocios digital, que puedan desarrollarse de manera autónoma, sin imponer lógicas de trabajo preconcebidas En el cierre revisaremos porque se dice que digital es un organismos vivo, a que nos referimos con esos elementos de constante evolución

#### **EL PODER DE CONECTAR PARA VENDER ONLINE**

De 1 Hora a 2 Horas

" El poder de conectar para desarrollar ventas online"

### **Experiencias**

#### **Profesora de Marketing Digital & eCommerce**

Aden Business School

2019 - Actual

#### **E-commerce Manager LATAM**

TOTTO

2017 - 2019

#### **Sales Manager Snapchat**

Snapchat IMS

2017 - 2018

#### **Jefe de Mi Tienda Web Ecommerce**

PUBLICAR SAS

2016 - 2017

#### **Gerente Comercial & de Producto Digital**

ICCK NET – CARACOL T.V. COM

2011 - 2016

### **Estudios**

#### **Scrum Master + La Revolución Ágil + Liderar Equipos Scrum**

Udemy San Francisco

2018

#### **ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO**

Pontificia Universidad Javeriana

2011

## Líder de Negociación

ADEN International Business School

2008

## Artículos

### Ventas Online en Tiempos de COVID

Ventas Online en Tiempos de COVID

<https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/claves-para-la-transformacion-digital-de-las-empresas-segun-nilo-business/295754/>

### El Consumidor: En digital la oferta de valor es entorno al consumidor

Estamos transitando el semestre de mayor y mas importante "ensayo y pruebas de fuego del #eCommerce" a nivel mundial. Obligados y bajo la presión de subsistir tras el arrasante COVID-19 que modificó la vida comercial y operaciones de todas las industrias como cadenas de valor hacia consumidores finales, y también los hábitos de consumo de los mismos. #propósitodigital #PlanDeAcción #estrategiadigital #consumidor #ventasonline

#comercioelectrónico #economiadigital

[https://www.linkedin.com/posts/emiliar\\_consumidor-en-ecommerce-activity-6714160204784701440-ldEc](https://www.linkedin.com/posts/emiliar_consumidor-en-ecommerce-activity-6714160204784701440-ldEc)

### Oferta de Valor #eCommerce ¿Cómo mi producto o servicio hace más fácil la vida de nuestros clientes?

Oferta de Valor #eCommerce ¿Cómo mi producto o servicio hace más fácil la vida de nuestros clientes? #propósitodigital #PlanDeAcción #estrategiadigital #consumidor #ventasonline #comercioelectrónico #economiadigital

#transformacióndigital #comercio #ecommercebusiness

[https://www.linkedin.com/posts/emiliar\\_propuesta-de-valor-de-las-ventas-online-activity-6714316354356305920-io-0](https://www.linkedin.com/posts/emiliar_propuesta-de-valor-de-las-ventas-online-activity-6714316354356305920-io-0)

### Ecosistema: #eCommerce es un 360 que logra el cumplimiento de las metas de ventas

Ecosistema: #eCommerce es un 360 que logra el cumplimiento de las metas de ventas, si engrana de manera correcta con aliados y proveedores: #Logistica #PasareladePago #propósitodigital #estrategiadigital

#transformacióndigital #tecnología #comunicacióndigital #comercioelectrónico #ventasonline #nilobusiness #proveedores #alianzas

[https://www.linkedin.com/posts/emiliar\\_aliados-estrat%C3%A9gicos-en-ecommerce-activity-6714523617943719936-IAwR](https://www.linkedin.com/posts/emiliar_aliados-estrat%C3%A9gicos-en-ecommerce-activity-6714523617943719936-IAwR)

### eCommerce Medición & KPIS . El éxito de las ventas online

eCommerce Medición & KPIS . El éxito de las ventas online es trabajar bajo la premisa que todo se puede medir en tiempo real #estrategiadigital #transformacióndigital #comercioelectrónico #consumidor #negociosdigitales

#comunicacióndigital #KPIS #nilobusiness #propósitodigital #ventasonline

[https://www.linkedin.com/posts/emiliar\\_indicadores-de-las-ventas-online-activity-6715400575384633344-6rlv](https://www.linkedin.com/posts/emiliar_indicadores-de-las-ventas-online-activity-6715400575384633344-6rlv)

### La Mujer y los Negocios Digitales

<https://bit.ly/2HW8S7c>

## Perfil en Mentas a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/emilia>