

IVÁN ANDRÉS FORERO GÓMEZ

PRODUCT OWNER - DIGITAL STRATEGYZER



Celular: 317 675 21 13

andresforerog@gmail.com

Product owner experto en marketing digital y elaboración de contenidos, con experiencia en el sector financiero creando e implementando estrategias para productos y servicios financieros, proyectos de formación y desarrollo, adopción de nuevas tecnologías, servicio al cliente, medios de comunicación internos y Marketing tradicional/digital, he desarrollado emprendimientos de agencias de marketing y consultoría empresarial.

Actualmente desarrollo mi carrera como product Owner en el Banco Davivienda como responsable del ciclo de vida de los productos de créditos Rotativos (Cx Rotativo, Adelanto de Nómina y Educativo), liderando estrategias para el crecimiento de la colocación, saldos, desembolsos e ingresos por servicio, implementando funcionalidades y mejoras en características que agreguen valor al cliente, coordinando campañas de comunicación para incentivar el uso de los productos y como responsable del PyG.

Me gusta explorar nuevas oportunidades que me permitan perfeccionar mis habilidades estratégicas, innovación y mis conocimientos en digital.

EXPERIENCIA

Banco Davivienda S.A. **Profesional III Línea de negocio de consumo** **2019 - Actualmente**

Funciones

- Product Owner de los Créditos Rotativos (Créditos Rotativo Libre inversión, Adelanto de Nómina y Créditos Educativo) Responsable del PYG del Producto
- Creación y ejecución de planes estratégicos y tácticos para el crecimiento de saldos y desembolsos

Logros y aprendizajes

- Establecí el modelo de pricing de ingresos por servicio para clientes antiguos y nuevos
- Actualicé y ejecuté la migración estructural de liquidación del producto de Revolvente a no revolvente.
- Optimicé el proceso de cobro aumentando el volumen de ingreso por servicios mensual.
- Creé una oferta de crédito Rotativo para un segmento de clientes con ingresos entre 1 y 2.2 millones de pesos

Banco Davivienda S.A. **Profesional II Línea de negocio de consumo /** **2017 - 2019**

Funciones

- Administración y control del ciclo de vida de los productos Rotativos.
- Creación y diseño de campañas de comunicación informativa y de uso de los productos Rotativos

Logros y aprendizajes

- Logré la activación de clientes con baja transaccionalidad en su producto, a través de campañas con efectividad de respuesta de hasta el 3% con uso del producto por \$3.000 millones / mes
- Diseñé y ejecuté el Go to market del Producto Adelanto de Nómina

Inkinn S.A.S. (Emprendimiento) **Digital and media thinker / 2016 - Actualmente**

Funciones

- Creación y Administración de la plataforma Web y redes sociales.
- Planner de estrategias en digital para el posicionamiento y venta de servicios vía web.

- Creación y diseño de contenidos comerciales para la oferta de formación de la compañía.

Logros y aprendizajes

- Construí la identidad de marca de la compañía
- Implementé mis conocimientos digitales para la búsqueda de clientes potenciales en campañas digitales

Banco Davivienda S.A. **Profesional I de capacitación / 2015 - 2017**

Funciones

- Consultoría de formación estratégica para las direcciones, líneas de negocios y vicepresidencias de la banca corporativa, empresarial y PYME.
- Creación de contenidos digitales para los cursos de formación y actualización para cargos de sucursales y dirección general.

- Administración del programa banqueros PYME de la dirección Comercial en este segmento

Logros y aprendizajes

- Transformé los contenidos de formación hacia formatos digitales y no presenciales.
- Creé y estructuré de la facultad de Ventas.
- Realicé la primera versión de sistema de aprendizaje del banco Xplor@

Banco Davivienda S.A. **Analista III Capacitación / 2012 - 2015**

Funciones

- Formador de nuevos funcionarios al banco en los cargos de Cajero y asesor comercial.
- Ejecución de entrenamientos especiales de estrategia y actualización de conocimientos

Logros y aprendizajes

- Diseñé y ejecuté el programa de formación en servicio para la Regional Bogotá certificado con el centro de servicios financieros del SENA.
- Aprendí la importancia de los procesos de formación y capacitación en las organizaciones y cómo estos pueden apalancar el desarrollo estratégico de la empresa.



IVÁN ANDRÉS FORERO GÓMEZ

PRODUCT OWNER - DIGITAL STRATEGYZER

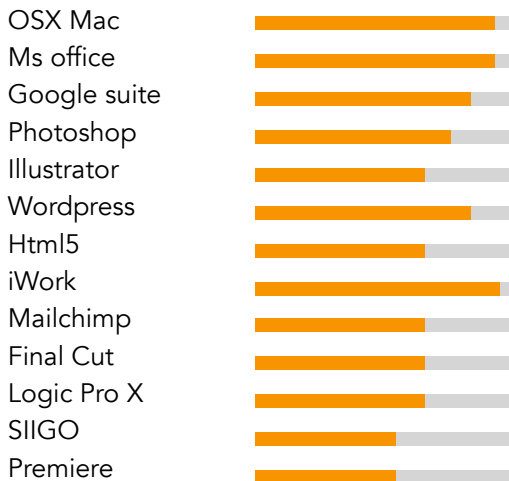
www.andresforero.net

hola@andresforero.net

SOFT SKILLS



SOFTWARE SKILLS



ESCAÑA

Para guardar mi datos de contacto



ESTUDIOS

Maestría (virtual) 2019 - actualmente
Escuela de negocios de Barcelona
Marketing digital y E-commerce

Pregrado 2013
Universidad Autónoma de Colombia
Ingeniero Industrial

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Curso 2019
CESA
Banca Digital y Fintech

Diplomado 2018
PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
Marketing Digital

Curso 2018
PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
Design Thinking

Curso 2017
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MONTERREY
- Bases para la innovación
- Principios para el desarrollo personal y profesional
- Innovación como estrategia de liderazgo y diferenciación

Curso 2016
IDARTES
Industrias creativas y entornos digitales

Taller 2016
COVISUAL - DAVIVIENDA
Corresponsales - Noticiero Davivienda "señal roja"

Diplomado 2016
UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA
Gestión comercial especializada

Curso 2015
DEVLEVER
CrossKnowledge

Curso 2014
DALE CARNEGIE CERTIFICATION
Presentaciones de alto impacto

PRINCIPALES INTERESES

PRODUCT OWNER

Creación de estrategias que permitan el crecimiento y evolución de productos y servicios adoptando las nuevas tecnologías y canales de venta y uso.

MARKETING DIGITAL

Diseño, ejecución y control de estrategias de marketing digital, Creación de contenidos para web y redes sociales.

REDES SOCIALES

WEB	www.andresforero.net
LINKEDIN	https://www.linkedin.com/in/andresforerog/
YOUTUBE	https://www.youtube.com/channel/UCmv0QPSvylwZNiXZJKxyprg

OTRAS ACTIVIDADES



Música



Leer



Fotografía



Viajar



Fútbol