

## CURRICULUM VITAE

### DATOS PERSONALES

Nombre: Pilar Sánchez  
e-mail: [gamonpumareta@hotmail.com](mailto:gamonpumareta@hotmail.com)

### DATOS ACADÉMICOS

Licenciada en Sociología(General)	U.Complutense	(1981-86)
Licenciada en CC.Políticas(C.Política)	U.Complutense	(1983-89)
Actualmente realizando Tesis Doctoral	U.Complutense	...
Curso Superior de Comercio Electrónico	ICEMD	(Marz.-Jun. 2000)
Master en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico	ICEMD	(2000-01)

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

Desde Enero de 1997	Empresa:	Gamón Pumareta, Asesores en Marketing
	Actividad:	Marketing Directo, Digital y Relacional
	Función:	Directora
	Clientes:	Auna(Ono),Bankinter, De Blas y Cía, Dentimail, Hefame, Gillette, Joyco, La Ley, Mercedes Benz, Microstrategy, Obra Social Caja Madrid, Orange(Amena)Pikolinos, Putzmeister, Pcmur, Telefónica, Telefónica Móviles, Vodafone...
Octubre 1993-Enero 1997	Consultora Freelance	
	Clientes:	Barclays Bank, McCain, Interaxes, Monthisa, Interterminal, Ediciones Lama, Postering, RCI, Rueda...
Octubre 1992-Octubre 1993	Empresa:	Atento(Estratel)
	Actividad:	Telemarketing
	Función:	Adjunta a Dirección de Consultoría y Formación.
Febrero 1990-Octubre 1992	Empresa:	Figurama
	Actividad:	Nutrición y Estética
	Funciones:	Adjunta a Dirección de Marketing Directora de Investigación de Mercados
Junio 1986-Febrero 1990	Empresa:	Sofres A.M.(Ecotel)

Actividad: Medición de Audiencias de Televisión  
Función: Técnico de Estudios Cuantitativos

## EXPERIENCIA EN FORMACION

Actualmente colaboro con las siguientes instituciones:

AM	Curso Superior de Medios	Investigación y Telemarketing
ESIC	Licenciatura en Marketing	Sociología , Marketing Directo y Crm
	Licenciatura en Publicidad ITM	Estructura Social e Investigación Investigación de Mercados
ICADE	Master en Publicidad	Investigación y Telemarketing
UCM	Facultad CC Económicas(LADE)	Introducción a la Publicidad y otras Formas de Comunicación

## EXPERIENCIA PROFESIONAL, ACCIONES:

### Gamón Pumareta, Asesores en Marketing:

Asesoría a empresas en Marketing Relacional  
Definición de Campañas, creación de departamentos de Atención al Cliente  
Cualificación de Bases de Datos  
Diseño de Mailings  
Audits Telefónicos  
Formación en Telemarketing  
Comunicación  
Formación...

### Consultora/Freelance:

Creación de Departamentos de Investigación  
Colaboración con Agencias para la realización de Estudios  
Creación de Departamentos de Telemarketing  
Audits Telefónicos  
Formación en Telemarketing...

### Atento (Estratel):

Directora de Cuentas: Iberia, Mensatel, Renfe...  
Planes de Formación  
Estudios de Calidad de Servicio: audits telefónicos (encuestas)  
Participación en proyectos internacionales (France Telecom)  
Lanzamiento de Nuevos Productos: Tarjeta Personal de Telefónica...

### Figurama

Elaboración de planes de Marketing  
Programas de reactivación de pacientes  
Planes estratégicos de expansión internacional  
Coordinación de los diferentes departamentos (Telemarketing, Atención al Paciente, Publicidad, Jefes de Producto...)  
Elaboración de planes de carrera...

Localización de nuevos puntos de venta: clínicas  
Estudios de promociones  
Definición de áreas de influencias de las clínicas  
Entrevistas y Grupos de Discusión a Jefes de Zona  
Análisis de base de datos: variables socioeconómicas  
Valoración de Campañas de Publicidad: postests de televisión, encuestas en clínicas...  
Diseño de envases (técnicas proyectivas)...

Sofrea A.M. (Ecotel)

Coordinación del Trabajo de Campo: supervisión de encuestadores, formación, creación de rutas aleatorias, planes de codificación...

Diseño de cuestionarios

Realización de Coincidentales

Estudios de Validación de Audiencias

Renovación de la Muestra del Panel

Cálculos del muestreo por cuotas

Estudios monográficos de comportamientos en los hogares panelistas: encuestas y entrevistas en profundidad

Adaptación anual de las variables socioeconómicas al panel...

## EXPERIENCIA EN FORMACION UNIVERSITARIA

CESMA	Licenciatura Publicidad Licen. CC. Empresariales	Investigación Investigación	1997-2000 1997-2000
C.U.Domingo De Soto	Licen. Publicidad	Mercadot.Aplicada	1993-1997
Crandon Collage	Bachelor of Marketing	Investigación	1992-1993
ESIC (M)	Licen. Marketing  Licen. Publicidad  Itm	Investigación Sociología Consumo Marketing Directo Estructura Social Investigación Investigación Social	1994-1997 1997... 2000... 2001... 2002... 2002...
ESIC(Z)	Dipl. Marketing	Marketing Directo Comunicación	1995-2003 2000-2003
ICADE	Itm E4	Marketing Directo Investigación	1996-2000 1997-2000
IEES	Dipl. Marketing	Investigación	1990-1992
INTE	Dipl. Marketing	Marketing Directo	1996-1998
UEM	CC.Empresariales Europeas	Dirección Comercial	1991-1993
UCM	LADE  Publicidad Escuela Empresariales	Investigación Comer. Int.otras f. de Comun. Marketing Directo Dirección Comercial	1998-2002 2001... 2000-2003 1998-2000

## EXPERIENCIA EN FORMACION POSTGRADO Y MASTER

AM	Curso Superior de Medios	Investigación	1993...
BAI	Curso Superior de Comunicación	Investigación	1997-1998
CECO	Master Internacional	Marketing	2004-2205
CESTE(Z)	MBA	Marketing Directo	1995-1998
Club de Marketing (Z)	Master en Comunicación	Marketing Directo	2001-2003

EAP	Master Internacional de Marketing	Marketing Directo	2003-2005
ESIC(STD)	GESCO	Investigación	1997-1998
ESIC(Z)	GESCO	Investigación	1997-1998
ICADE	Master en Publicidad	Investigación Marketing Directo	1993... 1997...
IEDE(M)	MBA	Investigación	1991-1996
IEDE(Z)	MBA	Investigación	1995-1998
ICEMD	Master en Marketing Relacional	Investigación	1997-2006
TRACOR	MAT	Investigación	1993-1996
UCM	Master en Marketing Profesional	Marketing Directo	2000-2004
Univ.(Z)	Master en Comunicación	Marketing Directo	2002...

#### CURSOS DE VERANO

ESIC/FAU (Unv.Florida, Estados Unidos )	Telemarketing	Julio 1998
ICADE (Monterrey, México)	Investigación	Junio 1998 Junio 1999
FECEMD	Telemarketing	Septiembre 1992-2002

#### PONENCIAS

Universidad .Rey Juan Carlos / Carande (Madrid):

“El Telemarketing: una nueva forma de venta”	Dic. 1995
“La compra desde casa”	Dic.1996

Cruz Roja (Avila):

“Marketing Social”	Abr.1995
--------------------	----------

Universidad Europea de Madrid

“Cómo se organiza un departamento de Telemarketing” Feb.1997  
Colegio Universitario Domingo de Soto (Segovia)

“Nuevas técnicas en Marketing: el Telemarketing” Marz.1998

EAP (Madrid)

“Algo está cambiando en los consumidores, ¿hay que ser “glocal” ?” Feb. 2002

ESIC (Madrid, Pamplona, Sevilla, Valencia y Zaragoza)

“Nuevas pautas de consumo: jóvenes biológicos y jóvenes de espíritu” Nov.2000

Facultad de Económicas (Zaragoza)

“El Marketing Directo” Nov. 1998  
“Eficacia Publicitaria” Marz. 2000  
“Marketing Directo & e-commerce” Dic. 2000  
“Marketing Relacional” Marz. 2001  
“Nuevas Herramientas de Marketing: el CRM” May. 2002  
“¿Quién es el Consumidor” Abr. 2003  
“CRM” Jun. 2004

## SEMINARIOS MONOGRAFICOS

Colegio Universitario Domingo de Soto (Segovia)

“Cómo se hace una campaña de Marketing Directo” (10 horas) Nov-Dic 1998

Dic-Ene 2000

Escuela de Estudios Empresariales (Valladolid)

“Marketing Directo” (8 horas) Marz. 2000  
Ene. 2001

ESIC (V)

“Telemarketing, hacía una nueva comunicación con el Cliente”(15 horas) Feb. 2002

ESIC(Z)

“Del Call Center al Contac Center” (10 horas)

Marz. 2002