

01 | PERFIL PERSONAL Y PROFESIONAL

Domingo Golia

Consultor empresarial | Transformación de equipos

Ayudo a empresas, pymes y emprendedores a fidelizar a sus clientes, fortalecer sus equipos y convertir su visión en acción. Combino experiencia del cliente, cultura de servicio, liderazgo y estrategia empresarial para construir relaciones de confianza y acompañar a las personas detrás del negocio a decidir mejor, delegar y avanzar con mayor autonomía.

Datos profesionales

EMPRESA / MARCA

Domingo Golia

RUBRO / ESPECIALIDAD

Fidelización del cliente, liderazgo y gestión empresarial

TRAYECTORIA CORPORATIVA

Más de 23 años en Disney y Fox

INICIO DE LA CONSULTORÍA INDEPENDIENTE

[2020]

FORMACIÓN / CERTIFICACIÓN

Maxwell Leadership Certified

CAPÍTULO O GRUPO BNI

San Isidro

Trabajos anteriores y experiencia

Desarrollé mi carrera en The Walt Disney Company y Fox, liderando operaciones regionales y equipos multiculturales en Latinoamérica. Esa experiencia nutre mi trabajo en consultoría: formación de equipos, organización de procesos, gestión del cambio, eficiencia, experiencia y fidelización del cliente.

Más información

Mi gran sueño es: Viajar a Thailandia, Singapur y todo lo referente al mundo Budista.

Algo que pocos saben de mí: Soy Gemelo

Mi secreto para el éxito: Servir desde el corazón, escuchar de verdad y seguir aprendiendo. Acompañar para que otros crezcan y ganen autonomía.

Información personal

FAMILIA

Casado con Carolina Curutchet.

PAÍS / CIUDAD

Argentina | [Ciudad de residencia]

PASATIEMPOS

Volar, leer y aprender. Ver tennis
Spy voluntario para fundaciones para
Ayudar a las personas a gestionar sus emociones

HIJOS / MASCOTAS

2 Hijas (Guadalupe y Julieta) y Layra la pequeña peluda

Lo que puedo aportar a otros miembros: herramientas de fidelización y liderazgo, escucha y una mirada de negocio con foco humano. También, conexiones pertinentes dentro de mi red cuando exista una necesidad real y consentimiento para la presentación.

Mi perfil HORLI

HABILIDADES

Fidelización del cliente. Experiencia de atención, cultura de servicio y posventa para favorecer la recompra y la recomendación.

Liderazgo y equipos. Formación de equipos, desarrollo de líderes, escucha activa, comunicación y delegación.

Gestión empresarial. Organización de procesos, operaciones regionales, reestructuraciones y reducción de costos con foco humano.

Formación y acompañamiento. Charlas, talleres, coaching y mentoría para convertir ideas en acciones concretas.

OBJETIVOS

Profesionales. Ampliar mi consultoría, capacitaciones y conferencias en fidelización del cliente, liderazgo y gestión, consolidando mi marca personal.

REDES

Comunidad profesional. BNI, Maxwell Leadership y vínculos desarrollados con Fundación Maxwell .

Trayectoria y proyectos. Excompañeros y contactos de Disney y Fox, y relaciones profesionales construidas a través de proyectos de asesoramiento, como Armario 33.

Vínculos personales. Familia, amigos y contactos con quienes comparto valores e intereses.

LOGROS Y PARTICIPACIONES

Experiencia regional. Más de 23 años liderando operaciones y equipos multiculturales; dirección de equipos de más de 150 personas en distintos países de Latinoamérica.

Asesoramiento empresarial. Armario 33: organización, equipos y procesos.

Conferencia dictada. «El futuro de tu negocio se decide hoy», Epicentro Mendiola, Córdoba, 16/09/2026. Liderazgo, mentalidad digital e IA aplicada al negocio.

Entrevista. «Se hace tarde», FM 102.7 Mendiola: liderazgo, digitalización y diferenciación comercial. Nota publicada el 14/09/2026. [Ver entrevista](#)

INTERESES

Personas y aprendizaje. Liderazgo, valores, ética, desarrollo humano e inteligencia emocional.

Negocios y tecnología. Fidelización y experiencia del cliente, datos e inteligencia artificial aplicada a las decisiones de negocio.

En lo personal. La aviación, la lectura y el aprendizaje continuo.

03 | REFERENCIAS Y CONEXIONES

Cómo podés referirme

10 clientes más buscados

Perfiles de personas y organizaciones con los que quiero conversar.

- | | |
|---|--|
| 01 Dueños de pymes que buscan fidelizar clientes y ordenar la gestión. | 06 Empresas en crecimiento o reestructuración. |
| 02 Empresarios que quieren delegar sin perder seguimiento. | 07 Comercios que buscan mejorar la atención, la posventa y la recompra. |
| 03 Empresas familiares que buscan clarificar roles. | 08 Empresas de servicios que quieren retener y recuperar clientes. |
| 04 Responsables de RR. HH. que desarrollan líderes. | 09 Cámaras empresariales que organizan capacitaciones. |
| 05 Gerentes que necesitan fortalecer a sus equipos. | 10 Organizadores de charlas de liderazgo, fidelización y negocios. |

Comentarios sobre mis clientes más buscados

Una buena referencia tiene una necesidad concreta y disposición a conversar. Algunas señales: «Mis clientes compran una vez y no vuelven», «Necesito mejorar la atención y la posventa», «Todo depende de mí» o «Estamos creciendo, pero nos falta organización».

Círculo de contactos

Consultores de Recursos Humanos; estudios contables; abogados de empresas; especialistas en marketing, ventas y experiencia del cliente; proveedores de CRM y tecnología; organizadores de eventos y capacitaciones.

10 últimos / mejores clientes

- | | |
|--|------------------------------|
| 01 Armario 33 Textil | 06 [Cliente / sector] |
| 02 Tomo Imago Medicina | 07 [Cliente / sector] |
| 03 Adhara Marketing Digital | 08 [Cliente / sector] |
| 04 Fundación Futuros Posibles Emprendimientos | 09 [Cliente / sector] |
| 05 ILC Logística | 10 [Cliente / sector] |

Una presentación que podés usar

«Te quiero presentar a Domingo Golia. Ayuda a empresas y comercios a fidelizar a sus clientes, mejorar la experiencia de atención y fortalecer a sus equipos. Combina liderazgo y gestión para que el negocio crezca con foco en las personas. Por lo que me contás, una conversación con él puede ser valiosa.»

Contacto: +54 9 11 6892-2663 | domingo.golia@gmail.com

LinkedIn: [/in/domingogolia](https://www.linkedin.com/in/domingogolia) | linktr.ee/domingogolia