

AIMÉE CORTÉS LEÓN

PUBLICISTA (PROJECT MANAGER)



PERFIL

GenX, 42 años, aries. Mercadóloga. Analítica, ordenada, estratégica, adaptable y creativa; me gusta tomar riesgos. Busco aprender de cada vivencia y dejarme sorprender por experiencias simples.

ESTUDIOS

Instituto Cultural Sucre: Primaria, Secundaria y Preparatoria.
Universidad Tecnológica de México: Licenciatura en Mercadotecnia (pasante)
Universidad Tecnológica de México: Posgrado en Mercadotecnia.
Academia Las Flores (España): Taller en Publicidad.
Node Center España: Curso Procuración de Recursos (online).
EDUMAC: Curso en Redes Sociales.
Coursera España (Universidad Autónoma de Barcelona): Taller de Persuasión (online).
SAKTI Conocimiento y Bienestar: Curso "Lenguaje simbólico del inconsciente"
ENEAGRAM COACHING CENTER: Diplomado en Eneagrama.

CONTACTO

Ailes 25 Rincón Colonial Calacoaya.
Móvil: 55 5248 3901
Email: aimee.cortes@gmail.com

ROLES Y LOGROS

FREELANCE

Autónomo | 2015-A la fecha

- Procuración de recursos para la obtención de estímulo fiscal (Teatro).
- Desarrollo de conceptos de comunicación para la implementación de proyectos creativos.
- Administración, coordinación y seguimiento de proyectos de comunicación y producción tales como, castings, tomas de foto, video, entrevistas, eventos, subastas, redes sociales.
- Gestoría creativa para la eficiente generación de proyectos de comunicación.
- Gerencia de operaciones: casa productora, co-working, salones y foros para diversas actividades creativas y de producción.

Clientes a cargo: Grupo VICRO (dominos & sushi ito), La Teatrería, Industria Film Studios, Colegio Beraca, Honda Coyoacán, Chrysler Zaragoza, ITAF, Zu Crepes, SIS DEF, Rodaca.

DIRECTORA DE GRUPO / DIRECTORA DE CUENTAS

FCB Worldwide | 2007 - 2015

- Pieza clave en la coordinación y supervisión de la operación de clientes y agencia.
- Punto de contacto para la recepción de briefs de comunicación 360°.
- Entendimiento del negocio de clientes que derivaron en estrategias de comunicación y briefs creativos eficaces, dando pie a planes de comunicación precisos, con resultados favorables.
- Soluciones de negocio a través de propuestas de comunicación asertivos.
- Construcción de equipo con los diferentes líderes de cada área para dar solidez y respaldo a las marcas.
- Detección de oportunidad de negocio.
- Líder frente a proveedores, socios estratégicos, agencias especializadas, para el cumplimiento correcto de la estrategia de las marcas.
- Generadora de trabajo en equipo con las agencias externas, para el alcance de planes de comunicación 360° adecuados.
- Eficiencia en rentabilidad de staff vs. proyectos.
- Cumplimiento de objetivos a través de resultados tangibles que dieran pie a bonos y reconocimientos.
- Planeación de scope of works eficientes.
- Toma de decisiones estratégicas que favorecen a Cliente-Agencia.
- Negociación de contratos y compensaciones.
- Detección oportuna de áreas de mejora y desarrollo de planes de acción en procesos y procedimientos de las cuentas.
- Construcción y fortalecimiento de la relación cliente-agencia a través de la calidad en el desempeño del equipo, incrementando el puntaje de evaluaciones de clientes.
- Desarrollo de planes de carrera y entrenamiento continuo del equipo para la disminución de rotación.
- Asignación, control y supervisión de recursos: humanos, tecnológicos y económicos.
- Coordinación y presentación de pitches.
- Resolución de incidencias y problemas, gestionando riesgos y reorientando proyectos.
- Premios y reconocimientos creativos.

Clientes a cargo: Diageo (Johnnie Walker, J&B), ACH Foods (Mazola, Twinnings, INCA, Miel Karo, Aladino, Capullo), Grupo Peñafiel (Peñafiel Mineral, Sabores, Adas), BestDay, Samsonite, Kraft (Oreo, Ritz, BelVita, Clight), Grupo Bimbo (Pan de caja, Pan dulce, Molidos), Nivea (Deo, For Men, Eucerin) Coca-Cola Company (Institucional, Joya, Ameyal, Cristal)

AIMÉE CORTÉS LEÓN

PUBLICISTA (PROJECT MANAGER)

DIRECTORA DE CUENTAS / SUPERVISORA DE CUENTAS / EJECUTIVA DE CUENTAS / ASISTENTE DE CUENTAS.

J. Walter Thompson | 1999 - 2003 / 2004 - 2005

- Dominio en la operación de una Agencia de Publicidad.
- Líder en el desarrollo de planes de comunicación 360°.
- Entendimiento de las necesidades de clientes para la correcta construcción de briefs creativos.
- Elaboración de soportes racionales para consolidar las propuestas creativas.
- Creación de estrategias y mensajes eje de comunicación, para el correcto desarrollo de campañas.
- Toma de decisiones estratégicas y operativas para el alcance de objetivos de marcas y proyectos.
- Capacidad de delegar funciones operativas en subordinados.
- Capacidad de evaluación y entrenamiento de equipo.
- Entendimiento y capacidad de análisis de estudios y resultados de negocio.
- Cuestionamiento, aprobación o rechazo de peticiones de cliente o propuestas creativas.
- Decisor clave en los procesos de cada proyecto.
- Líder en el cumplimiento de proyectos en tiempo y forma.
- Coordinación y supervisión de departamentos internos y de terceros para la exitosa ejecución e implementación de planes de comunicación y/o campañas 360° bajo un mismo concepto e hilo conductor.
- Dominio de contratos para identificar y cumplir con responsabilidades de la agencia y cliente.
- Venta de proyectos independientes.
- Dominio en estrategias de las marcas y su competencia.
- Actualización en tendencias de mercado.
- Iniciativa frente a situaciones de crisis.

Clientes a cargo: Kimberly Clark (Kleenbebe, Huggies, Pétalo, Suavel, Lys, Alupak), Jugos del Valle (Vallefrut), Unilever (Knorr, Sedal), DHL, Walmart (tarjeta de crédito).

ATENCIÓN A CLIENTES

PROYECTA STUDIO (España) | 2003 - 2004

- Dominio del proceso de decoración de interiores.
- Negociación, coordinación y seguimiento de proveedores dentro de la comunidad europea para la correcta entrega de mobiliario, menajes, telas o artículos decorativos.
- Entendimiento de políticas y procesos españoles y de la comunidad europea.
- Coordinación para montaje de chalets, pisos u oficinas en tiempo y forma.
- Actualización en tendencias de decoración e interiorismo.
- Entendimiento de necesidades y seguimiento en las solicitudes de clientes.
- Actualización de catálogos, dossiers y muestrarios de proveedores.

REFERENCIAS

Héctor Alejandro Márquez Villanueva
Director de Planeación Estratégica
GREY / MÉXICO
55 3801 3877