



Itzel Castillo Guerrero

Tlalnepantla, Estado de México

55 5502 2484 / itzel.lcas9llo.g@gmail.com

Objetivo

Ser parte de una empresa sólida que me permita ampliar, desarrollar y generar estrategias integrales de venta y mercadotecnia que generen rentabilidad para la compañía así como desarrollar aptitudes que promuevan ideas innovadoras en toma de decisiones, solución de problemas y nuevos proyectos para cumplir con los objetivos de la empresa, buscando un crecimiento personal y profesional.

Áreas de interés

Estrategia, planeación y desarrollo de productos y servicios, ventas, mercadotecnia.

Formación Académica

Licenciatura en Mercadotecnia – Universidad del Valle de México (2008 – 2012)

Experiencia Laboral

- **AT&T**
Channel Communication – Junio 2019

Generación de estrategias de comunicación comercial para la fuerza de venta.
Desarrollo y publicación de boletín semanal con la nueva oferta, así como la actualización semanal de la Intranet Operativa.
Conferencias semanales en línea para la comunicación de nuevas ofertas y promociones, contando con una participación promedio de 450 ejecutivos de venta.
Desarrollo de campañas, contenido y estrategia de difusión para la fuerza de venta.
- **BANCO NACIONAL DE MÉXICO – BANCA PATRIMONIAL Y PRIVADA**
Gestión de Liquidez Abril 2015 – Diciembre 2018
Responsable de la División Metropolitana Norte

Generar estrategias para la colocación de Productos Bancarios a clientes del segmento Patrimonial y Privado para fortalecer la vinculación y maximizar los ingresos per cápita.
Garantizar el dominio de productos de consumo en la fuerza de venta para cumplir las metas establecidas.
Identificar mejoras de productos e innovación de procesos y generar sinergias con áreas internas para llevarlo a cabo.
Seguimiento y análisis de indicadores por banquero, oficina y división.

Ventas anuales de 6mil Productos Bancarios, penetración alcanzada 67%.
- **MEDIAFEM GROUP**
Account Executive Abril 2012 – Marzo 2015

Adquisición de clientes, generación de estrategias y propuestas para la colocación de marca mediante los servicios de MediaFem.
Investigación de mercadotecnia para el conocimiento de marca que permitan ofrecer una propuesta adecuada a sus necesidades con el fin de cumplir los objetivos de los clientes.
Análisis de resultados de las campañas (diario y al término), en promedio 10 campañas por mes.
Colaboración con planners y directores de planeación.
Clientes Directos: Nestlé, Procter & Gamble, Revlon, L'Oréal, Mindshare, Makken, Mediacom, Starcom, Carat, Triciklo, Zoé Water.
Ingresos de 1.2 MPD a MediaFe mediante la campaña realizada de Procter & Gamble por medio de la agencia Mediacom.
Logro de la cuenta de Liomont, la cual generó ingresos por 1.6MDP en 2 meses.
El 50% de la facturación promedio en 2014 fue mediante las cuentas las cuales manejaba.
- **HAVAS SPORTS & ENTERTAINMENT**
Account Executive Abril 2012 – Marzo 2013

Responsable de la cuenta Ferrero Rocher, para la elaboración del gran evento "Ilumina la Navidad" 2012, coordinación de las estrategias y producción del evento, teniendo contacto directo con el cliente.
Elaboración de estrategias y propuestas para la elaboración del evento 2013.
Responsable de la cuenta de Peugeot para la coordinación y elaboración de estrategias del Meet & Greet con Jessy & Joy.
Apoyo en la coordinación, producción de los eventos realizados para las cuentas de Santander y Coca-Cola.

Cursos

Congreso Nacional de Marketing (Nov 2014)

Idiomas

Inglés – Conversational and writing skills