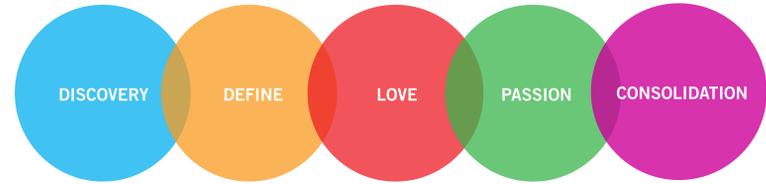


EDUCACIÓN CONTINUA

MARCAS QUE HE TRABAJADO



MI EVOLUCIÓN EN PLANNING



EXPERIENCIA PROFESIONAL

<p>STARBUCKS COFFEE COMPANY Shift Supervisor</p> <p>Logros:</p> <p>Conocimiento administrativo y operativo de las tiendas, basado en los objetivos de la empresa.</p> <p>Manejo de pedidos, horarios, producción y atención a clientes.</p> <p>Particularmente siempre me enfoqué en el comportamiento del consumidor, hábitos y costumbres, lo que me llevó a reforzar relaciones con ellos y con mis partners.</p> <p>Tiendas Ángel y Torre Mayor.</p>	<p>IN SITU PUBLICIDAD Account Planner</p> <p>Logros:</p> <p>Se posicionó la visita de David LaChapelle a México como uno de los eventos más relevantes e importantes del año dentro del ámbito artístico, cultural, publicitario y del mundo de la moda.</p> <p>Delirios de Razón / Delirium of reason fue la exposición más importante del año en México, con un total de 130 mil visitas en el Antiguo Colegio de San Ildefonso.</p> <p>Posicionamiento de Expoteen entre el circuito de universidades target como una importante opción de enlace entre la vida escolar y el mercado laboral. Posicionamiento de Dianui entre las empresas socialmente responsables como la fundación responsable del Premio Nacional a la Nutrición Infantil.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Exhibición David LaChapelle: Delirios de Razón en Ciudad de México. Universidad de la Comunicación Dianui. 212 Productions. ExpoTeen. 	<p>212 PRODUCTIONS Account & Production Planner</p> <p>Logros:</p> <p>Exhibición Delirios de Razón / Delirium of reason de David LaChapelle, México 2009.</p> <p>Planeación y coordinación de eventos, logística y hospitality para artista y su equipo.</p> <p>Coordinación de la producción de opening, alfombra roja, fiesta de lanzamiento botella XX Lager by David LaChapelle, conferencia en la Universidad de la Comunicación y Teatro Diana.</p> <p>Generación de una exitosa sinergia de comunicación entre 212 Productions, In situ Publicidad, La Fraternidad, Antiguo Colegio de San Ildefonso y Museo de las Artes Guadalupe.</p> <p>Una gran difusión de la exposición en los medios de comunicación al proveer, coordinar, seleccionar y generar oportunamente el material necesario para la cobertura de los eventos agendados durante la visita de David LaChapelle en la ciudad de México y Guadalupe.</p>	<p>LA FRATERNIDAD Account Planner</p> <p>Logros:</p> <p>Trabajé en el posicionamiento y refresco de cada una de estas cuentas, cumpliendo los objetivos resultantes de la estrategia antes planificada para cada una.</p> <p>Análisis del contexto, de los públicos objetivos y de la competencia.</p> <p>Planeación de estrategias de comunicación online, plan de Relaciones Públicas e inserción en redes sociales.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Argent Trading Hoteles Misión Tequila Reunión Viaja y Descubre Vértice Magazine
<p>STARCOM MEDIAVEST GROUP / PIXEL Community Manager</p> <p>CyZone México.</p> <p>Desarrollo y planeación de perfiles.</p> <p>Generación de estrategia para redes sociales, partiendo del conocimiento e investigación del target y objetivos de la marca.</p> <p>Análisis del entorno y competencia.</p> <p>Logros:</p> <p>Se posicionó a la marca como líder en su categoría, con esfuerzos dirigidos y nutridos del conocimiento de los públicos mismos.</p> <p>Los objetivos online se complementaron con retroalimentación directa y activaciones que generaron una completa experiencia de marca.</p>	<p>E:DE BUSINESS BY DESIGN Communication Planner</p> <p>Logros:</p> <p>Comprensión de los modelos de negocios en relación a las necesidades y tendencias de los públicos involucrados.</p> <p>Análisis del entorno enfocado a la generación de nuevos objetivos y metas.</p> <p>Integración de modelos de negocio, branding, análisis de entorno, benchmarking, trend searching.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ciudad de las Ideas Euridice ProMéxico UAM Lerma 	<p>THE WALT DISNEY COMPANY. FL, EUA. Cultural Representative / Merchandise</p> <p>Logros:</p> <p>Representación de la cultura mexicana en el pabellón mexicano.</p> <p>Generación de experiencia de marca transmitiendo las tradiciones y costumbres de México para los visitantes, lo que se tradujo en la adquisición de merchandising.</p> <p>Conocimiento del target, acercamiento a las necesidades y su comportamiento.</p>	<p>RAPP MÉXICO Planner</p> <p>Logros:</p> <p>Apertura a nuevos negocios y comprensión de información por parte de los clientes; implementación de nuevas estructuras de trabajo beneficiosas para el negocio.</p> <p>Generación de estrategias de comunicación, atención a clientes y comportamiento del consumidor.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> MasterCard Air France Sport City
<p>OGILVY & MATHER Planner Jr.</p> <p>Logros:</p> <p>Obtención de insights e información relevante sobre el consumidor y negocio.</p> <p>Elaboración de briefs y presentaciones para creativo y cliente.</p> <p>Desarrollo de workshops con cliente para la interpretación y generación de estrategias de comunicación.</p> <p>Construcción de estrategias de negocio y comunicación, Brand Equity y arquitectura de marca.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nestlé - Actical Gastroprotect Griego Tía Rosa MD Anderson Monster High - Mattel American Express tarjetas corporativas 	<p>LABASE COMUNICACIONES Marketing Analyst</p> <p>Logros:</p> <p>Comprensión y análisis del consumidor de la categoría turística, en sus tres segmentos: Business class, Cinco Estrellas y Gran Turismo.</p> <p>Elaboración de briefs, visiones trimestrales, monitoreos y auditorías para análisis de comunicación de la competencia tanto de hoteles como de bancos.</p> <p>Búsqueda de tendencias e inserción en estrategias proyectivas.</p> <p>Cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hoteles Camino Real Hoteles Quinta Real Grupo Financiero Multiva Grupo Empresarial Ángeles Gallos Blancos del Querétaro 	<p>CAPITAL HARLEY-DAVIDSON® Marketing Manager</p> <p>Logros:</p> <p>Consolidación del modelo de marketing digital a través de acciones como:</p> <ul style="list-style-type: none"> Integración de la plataforma digital como canal comercial, de marketing y comunicación para el modelo de negocio de la marca. Análisis y decodificación del target y del consumidora través de los diversos canales digitales y comerciales de la marca. Benchmark de acciones comerciales y digitales de la competencia en el segmento del mercado. Construcción, generación y medición de leads en plataformas digitales que aportan a las ventas y al análisis de las mismas. 	<p>VOLVO - SUECIA CAR INSURGENTES Gerente de Marketing</p> <p>Logros:</p> <p>Desarrollo de estrategias para la construcción de marca (concesionaria).</p> <p>Trabajo en conjunto con corporativo para establecer los lineamientos de marca.</p> <p>Planeación de evento de inauguración y seguimiento e integración de cartera de clientes interesados en los objetivos de comunicación para el 2016.</p> <p>Desarrollo de estrategias para el seguimiento óptimo de experiencia de clientes (CRM).</p>