



55116938
5540902580



jaime_matz@hotmail.com



Álamo Plateado #6
Naucalpan de Juárez
C. P. 53230, Edo. de México



Jaime Martínez Esquivel

Mtro. Mercadotecnia y estrategias comerciales

Jaime Martínez cuenta con una Maestría en Dirección de Mercadotecnia y Estrategias Comerciales, experiencia exitosa de 14 años en desarrollo de estrategias globales de mercadotecnia, ventas, comunicación y redes sociales dentro de empresas internacionales con enfoque en Latinoamérica, orientado a resultados, creativo, organizado, confiable y adaptable al cambio. Jaime es capaz de influir en los tomadores de decisiones y liderar múltiples proyectos simultáneamente.

EDUCACIÓN



Universidad Tecnológica de México (UNITEC)

- Diplomado en Mercadotecnia 2014-2015
- Maestría en Dirección de Mercadotecnia y Estrategias Comerciales 2009-2010
- Licenciatura en Mercadotecnia 1999-2002
- Diplomado e-commerce 2005

ILSchool Toronto, Canada

- Curso de Inglés 2003

EXPERIENCIA LABORAL



Towers Watson Consultores S. A. de C. V.

CDMX 2010-2015

Líder de mercadotecnia LatAm (SFR) y gerente del sistema de información de clientes en México.

- Líder de mercadotecnia trabajando directamente con líderes regionales y mundiales en el desarrollo y ejecución de la estrategia del negocio dentro de la región, logrando un incremento anual del 5% de participación en el mercado
- Responsable directo del 100% de eventos regionales para clientes con más de 150 asistentes teniendo como resultado un aumento del 40% anual en la generación de nuevas propuestas de negocios y venta cruzada
- Responsable de los esfuerzos de mercadotecnia e implementación de la estrategia corporativa del segmento de corretaje para México, logrando un 5% de participación en el mercado durante el primer año de lanzamiento
- Responsable del P&L para desarrollar el plan de mercadotecnia para la región (USD\$50 mil al año)
- Líder de redes sociales (Twitter, Facebook, LinkedIn, Google+, Youtube) en Latinoamérica, responsable del desarrollo de contenido en sitios web específicos de cada país así como el uso de herramientas para medir el impacto de las campañas (Twittercounter, Facebook insights, Youtube Analytics)
- Miembro del Comité del Equipo Global de CRM, grupo responsable de la supervisión de la base de datos de clientes para mantenerla actualizada al 100%
- Miembro del Comité de integración después de la fusión global de Towers Perrin y Watson Wyatt en 2010 para formar Towers Watson. Este grupo fue responsable del desarrollo del marco inicial, la estrategia y el apoyo de comunicación después de la fusión de las compañías predecesoras
- Responsable de la investigación de mercados para el desarrollo de nuevos servicios y posicionar los existentes en nichos de mercado, logrando 11 estudios de mercado utilizados para posicionar 2 servicios
- Desarrollo creativo e implementación de 10 campañas motivacionales para empleados

Assurant Solutions México S. A. de C. V.

CDMX - 2009-2010

Coordinador de mercadotecnia

- Desarrollo e implementación de plan de mercadotecnia 2009 – 2010 para clientes actuales y prospectos, desarrollo del Plan de negocios 2010 en conjunto con Dirección General y Comercial

EXPERIENCIA LABORAL



- Desarrollo e implementación de comunicación interna y externa, logrando el desarrollo del 100% de las presentaciones comerciales, Brochure corporativo, diseño del 70% de folletos, formatos, publicidad, promociones y material POP
- Coordinación de eventos para Clientes, logrando la organización de la inauguración de las nuevas oficinas para 150 personas y 2 cocteles para 100 clientes cada uno
- Coordinación de eventos para Empleados, logrando el desarrollo y creación de 2 concursos de ventas para Promotores y 1 para Ejecutivos, 3 campañas motivacionales para empleados
- Supervisión de la correcta aplicación del logotipo institucional de acuerdo a los lineamientos de la marca, logrando impartir 6 cursos de la marca "Brand Map Training" y 1 de Servicio al Cliente
- 4 Investigaciones de mercado para la búsqueda de nichos de mercado, 4 investigaciones de mercado para analizar nuestra competencia, clientes y prospectos
- Negociación con el 80% de proveedores, logrando obtener mejores descuentos y calidad
- Creación e implementación un nuevo Sistema de Información estratégica para la toma de decisiones
- Apoyo en campañas para Call Center

Royal & SunAlliance Seguros México S. A. de C. V.

CDMX - 2006-2008

Ejecutivo de mercadotecnia

- Desarrollo e Implementación de la Comunicación interna y externa, logrando coordinar la implementación del cambio de imagen de la empresa y página web en 15 días haciendo equipo con todas las áreas
- Coordinación de eventos para Agentes de Ventas, logrando la organización y supervisión de 50 cocteles para mas de 60 Agentes cada uno; 4 concursos de ventas para Agentes y 2 para Ejecutivos, 3 Torneos de Golf para 200 Agentes cada uno, 2 fiestas de fin de año para Agentes de ventas
- Coordinación de eventos para Empleados, logrando la organización y supervisión de 2 fiestas de fin de año, desarrollo creativo de 8 campañas motivacionales para mejorar el ambiente laboral
- Desarrollo y lanzamiento al mercado de 2 nuevos servicios a través de 4 investigaciones de mercado
- Responsable de las negociaciones con el 80% de los proveedores
- Diseño del 90% de folletos, trípticos, pósters, solicitudes, formatos, banners, stands, anuncios publicitarios Lanzamiento y supervisión del servicio de Atención a Clientes incrementando la satisfacción del cliente un 70%
- Desarrollo de 3 cursos interactivos para la emisión de pólizas en el sistema
- Desarrollo y gestión de la venta de promocionales durante 1 año
- Desarrollo e implementación de plan de mercadotecnia 2009 – 2010 para clientes actuales y prospectos, desarrollo del Plan de negocios 2010 en conjunto con Dirección General y Comercial

Daymond Worldwide S. A. de C. V.

CDMX - 2004-2005

Analista de mercadotecnia

- Desarrollo de nuevos productos, logrando lanzar 4 para la marca propia de comercial mexicana
- Responsable de la supervisión de la correcta implementación de material promocional en 10 puntos de venta
- Diseño del 90% del material para promoción en punto de venta
- Apoyo en la organización de Focus Group, logrando 8 para el lanzamiento de nuevos productos
- Análisis de la competencia, logrando analizar el 80% de la competencia para lanzar nuevos productos

Azerty de México S. A. de C. V.

CDMX - 2002-2003

Becario de mercadotecnia

- Apoyo al departamento de mercadotecnia, Telemarketing y servicio al cliente
- Apoyo en la organización de 4 eventos para promoción de productos en punto de venta
- Depuración de la base de datos de clientes con una efectividad del 90%

IDIOMAS

Inglés 80%



COMPUTACIÓN

Sistema Operativo Windows 7 Enterprise, Sistema Operativo Mac OS LionX, Office 2016, Project 2013, PhotoShop Cs5, Illustrator Cs5, Indesign Cs5, Flash Cs5, Macromedia Captivate, Sales Force

