



# JUAN CARLOS HERNÁNDEZ LÓPEZ

*Project Manager Marketing*

📍 Ciudad de México

☎ +525535989776

✉ juancarlos.mg@live.com.mx

## Descripción

Soy un profesional especializado en la comunicación, interacción y negociación efectiva; capaz de identificar y aprovechar oportunidades de negocio, desarrollando soluciones innovadoras acordes a la realidad global y su contexto. En el ramo empresarial-industrial he tenido puestos relacionados con ventas internacionales, así como en actividades involucradas con el abastecimiento de mercancía, compra y venta, logística, inventarios, operaciones de importación y exportación.

En función pública, en organismos como la Secretarías de Desarrollo Social y actualmente especializándome en el área digital.

## Habilidades

### Análisis



"El marketing no es el arte de vender lo que uno produce, sino de saber qué producir".

Philip Kotler

### Negociación



"Nunca negociemos desde el temor y nunca temamos negociar"

John F. Kennedy

## Idiomas

Inglés

## Paquetería

- **Office:** Excel, Power Point, Publisher y Word.
- **Asana**

## Experiencia profesional

ABR 2017 -  
ACTUAL Key Account Manager  
Celmedia

Gestión de cuentas, presentación de propuestas comerciales, desarrollo de cliente y colaboración en propuestas creativas.

2015 - DIC  
2016 Project Manager  
Indirekto Digital

Consiste en la proyección de alcances en proyectos digitales, estableciendo de agencia a cliente los puntos principales como inversión, alcance y retorno de inversión. Conociendo y manejando plataformas digital para mejores recomendaciones: Google Adwords, FB Ads, Twitter, LinkedIn y Hubspot. Habilidades: Integración de equipos de trabajo y flujo de información, identificar las oportunidades para marca.

Logros:

Incremento del 30% de inversión de marcas con relación en agencia. Aumento del 15% en por nuevos clientes captados por (Inbound Marketing, eventos, PR)

Descripción de actividades:

Levantamiento de brief, detección de necesidades.

- Elaboración de proyecto y cierre de venta.
- Ejecución de proyecto.
- Seguimiento de kpi's.
- Entrega de reportes y seguimiento.

2014 - 2015 Coordinación Estatal de Microrregiones  
Secretaría de Desarrollo Social

Colaborar en la definición de regiones, y microrregiones, que requieran atención prioritaria para el desarrollo del estado así como la coordinación del programa "Tres por Uno para Migrantes".

Logros:

Disminución del 35% de las fallas operativas por la implementación de procesos en subsidios.

Actividades:

- Recepción de Propuestas de Clubes de Migrantes y ayuntamientos
- Integración de expedientes Técnicos para Validación de Propuestas
- Análisis de factibilidad de Propuesta de obra
- Elaboración y formalización de convenios de concertación
- Calendarización de recursos Operativos y fiscales
- Verificaciones Previas de obra.
- Integración de Documentación comprobatoria.
- Auditoría de expedientes Técnicos y unitarios

2012 - 2014 Gerente de marketing comercial  
Vinos America

Definir la estrategia comercial y contribuir al desarrollo de negocio a través del desarrollo de productos, innovación y marketing con el propósito de enfrentar exitosamente los desafíos de la industria.

Logros:

Implementación de una estrategia de precios que nos permite crecer un 30% con respecto a la competencia.

Actividades:

- Realizar estrategia de precios y promociones.
- Supervisión de inventarios selectivos a productos de alta rotación.
- Análisis de competencia.
- Coordinación de personal de apoyo, demostradoras y promotores.
- Negociación con proveedores de personal y tiempo.
- Análisis de productos de alta rotación.
- Control de mercancía, transferencias e inventarios generales.

## Certificaciones

---

Fundamentos adwords, publicidad en búsqueda, publicidad en display y video.

Facebook Blueprint

- Atención a clientes, venta sugerida y asesoría personalizada.
- Generación de Estadísticas de afluencia, venta y cumplimiento de objetivos.

2007 - 2012    Coordinación de Proyectos Comerciales  
MG Quality Research

Responsable de detectar las necesidades de los usuarios y gestionar los recursos económicos, materiales y humanos, para obtener los resultados esperados en los plazos previstos y con la calidad necesaria.

Logros:

Reducción del 15% tiempo en ejecución por logística optimizada.

Actividades:

- Reclutamiento, selección de personal y capacitación.
- Elaboración de estructura de gastos.
- Negociación SEP, Diconsa-Oportunidades.
- Búsqueda de localidades y logística de ruta.
- Estrategias de contacto.
- Coordinación de proyectos simultáneos.
- Manejo de conflictos.
- Aplicar los cuestionarios a los clientes.
- Detección de fallas en el proyecto.
- Propuesta de Mejora Continua.
- Auditorias de Proceso Banamex.
- Investigaciones para SHF.
- Coordinación de estudios masivos

## Formación académica

---

2003 - 2007    Licenciatura en Negocios Internacionales  
Universidad Marista Campus San Luis Potosí