



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