
INFORMACIÓN PERSONAL

Edad: 28 años

Dirección actual: Guadalajara

Nacionalidad: Mexicana

Estado civil: Soltera

Teléfono móvil: 4423652380

Correo electrónico: marcia.tellog@gmail.com

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Cuauhtémoc Campus Querétaro // Bachelor Business International

Universidad Francisco de Vitoria (Sevilla) // Digital Marketing & E-commerce Postgraduate

MUBIT (Mayo 2022 – Actualidad) Posición: Jefe de Crecimiento

Responsabilidades Principales:

- **Gestión y optimización de anuncios pagados en múltiples canales para generar demanda.**
- **Administración de un presupuesto de medios pagados de tamaño razonable, incluyendo la ejecución de campañas.**
- **Implementación de procesos de ventas, incluyendo flujos de trabajo y automatización en la herramienta CRM.**
- **Colaboración interdepartamental con los equipos de marketing, producto y ventas para cumplir con los objetivos y metas empresariales compartidas.**
- **Diseño e implementación de pruebas de optimización en todo el ciclo de vida del cliente, desde la adquisición hasta la retención.**

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):

- **Generación mensual de nuevos prospectos.**
- **Programa de referidos.**
- **Tasas de conversión.**
- **Aumento en la retención de clientes.**
- **Desarrollo y ejecución de programas de retención a lo largo del ciclo de vida del cliente.**

Logros:

- **Incremento en el porcentaje de retención de clientes.**
- **Desarrollo y dirección de programas de retención, incluyendo mensajes transaccionales, programas desencadenantes y campañas a gran escala.**

MYTEC (Octubre 2019– Mayo 2022) Posición: Coordinador de Marketing

Responsabilidades Principales:

- **Desarrollo, lanzamiento y ejecución de campañas de marketing multicanal para generar clientes potenciales y demanda de servicios y soluciones.**
- **Mantenimiento del rendimiento y reportes de costos, destacando éxitos, fracasos, tendencias y nuevas oportunidades de marketing.**
- **Transformación de datos en información estratégica y recomendaciones para optimizar el viaje del cliente a través de todas las etapas del embudo de conversión.**
- **Desarrollo de mensajes y posicionamiento de productos basados en el entendimiento de las necesidades del mercado en México.**
- **Establecimiento de objetivos anuales y planificación estratégica para lograr objetivos departamentales alineados con los objetivos empresariales.**

-
- **Gestión presupuestaria.**

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):

- **Generación mensual de nuevos prospectos.**
- **Conversiones de búsqueda orgánica.**
- **Costo por adquisición (CPA) y costo por conversión.**

Logros:

- **Optimización de copias de anuncios, resultando en una puntuación de calidad más alta y un CPC más bajo.**
- **Generación de alrededor de 1,000 clientes potenciales y conversión del 40% en ventas de alto valor.**
- **Aumento del tráfico del sitio web en un 35% mediante la creación e implementación de una estrategia de SEO.**

IDIOMAS

Inglés (Avanzado) (Comprensión auditiva / Escritura / Conversación)
Español (Nativo)

SEMINARIOS Y CURSOS

- *Google Ads Display Certification*
- *Gestión de Ventas-Coder hosue*
- *Negociación y Comunicación- Francisco de Vitoria*
- *Inteligencia Emocional- Universidad Anahuac*
- *Retornos de Inversion- Enlace +*

DISPONIBILIDAD DE MOVILIDAD

- *Dos semanas*