



Roberto Alejandro Valdés Zorrilla

Especialista de Marketing Digital

19 enero 1983 • 38 años

Torreón, Coah., MX

Cel. 5518053308 • roberto.valdesz@gmail.com

PERFIL

Me especializo en el área marketing digital y ventas con enfoque creativo y de innovación. Amplia experiencia en ventas, creación de estrategias de marketing digital, desarrollo e implementación de ecosistemas digitales. Con alto enfoque a resultados.

EXPERIENCIA LABORAL

GERENTE DE VENTAS PROYECTOS ESPECIALES, ALCO DISEÑO Y MANUFACTURA SA DE CV,
www.alcodm.com.mx

Gómez Palacio, Dgo.

Febrero 2019 — Julio 2020

Empresa encargada de la fabricación de gabinetes metálicos para la industria eléctrica. El área a mi cargo fue Contract Manufacturing donde mis principales actividades fueron la apertura y desarrollo de nuevos mercados.

Mis principales logros fue el aumento de cuota de mercado en EUA al desarrollar clientes como Siemens, Schneider, ABB y el desarrollo de una nueva línea de productos para el mercado de Tecnologías de Información (TI).

CONSULTOR DE MARKETING, Freelance

www.ravz.site

Actualmente –

Facturación 2020: \$334,000MXN

En mis tiempos libres desarrollo proyectos como consultor de marketing digital donde he capacitado, desarrollado y colaborado con distintas Startups, Emprendedores y Empresas de distintos giros.

Especialmente brindando los servicios de:

- Capacitación en estrategia de marketing digital.
- Desarrollo de modelo de negocios mediante metodología Canvas para desarrollo y/o mejora de nuevos modelos de negocio para emprendedores y PyMEs.
- Integración y automatización de entornos digitales con enfoque a marketing, desde la instalación y configuración de servicios Cloud como AWS, DigitalOcean para plataformas de hosting, CRM, Email Marketing.

- Desarrollo de Sitios web en HTML5, CSS, PHP y CMS Wordpress.
- Desarrollo de sitios de Ecommerce Wordpress+WooCommerce, Shopify, Kichink y Magento.
- Desarrollo de estrategias Inbound Marketing
- Automatización de embudo de ventas.
- Analítica web Google, Heatmaps.
- Estrategias SEO y SEM (Onpage, Offpage, Linkbuilding, Facebook ADS, Google ADS)
- Desarrollo de plataformas de capacitación mediante LMS (Learn Machine System) y gamificación aplicada al eLearning.

GERENTE DE MARKETING Y VENTAS, VEMMA NUTRITION COMPANY,

www.vemmaretail.com

Ciudad de México

Marzo 2014 — abril 2016

Principales actividades:

- Desarrollo e implementación del plan de marketing 2014 y 2015 para mercado latino en EU, MX, CO y DO.
- Tropicalización y desarrollo de material informativo, de capacitación y de ventas.
- Desarrollo de herramientas de marketing digital para incremento en ventas.
- Reducción de costos al implementar plataforma propia de email marketing para campañas enfocadas al mercado latino.
- Planeación y organización de viajes de incentivo y dos conferencias nacionales de más de 5000 personas.
- Traducción y trámites relacionados al producto y marca ante COFEPRIS.

Para el alcance de objetivos e incremento en ventas se realizó un estudio de mercado con los mejores vendedores para identificar sus áreas de oportunidad.

Con base a los resultados se desarrolló nuevo material impreso, una plataforma de capacitación web y una estrategia de email marketing para mejorar el flujo de la comunicación.

Para la reducción de costos se desarrolló de forma interna la plataforma de capacitación y el sistema de automatización de email marketing de código abierto OpenEMM.

Esto resultó en la gestión de todas las campañas de email para mercado latino en Estados Unidos, República Dominicana y Colombia a través del corporativo de México.

COORDINADOR DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN, INSTITUTO NACIONAL PARA LA EDUCACIÓN DE LOS ADULTOS (INEA)

www.gob.mx/inea/

Ciudad de México

Junio 2012 — marzo 2014

Principales actividades:

- Organización y coordinación de ruedas de prensa.
- Enlace de comunicación para medios informativos y los Institutos Estatales del país.

- Desarrollo de estrategia de redes sociales y blogging para distribución de contenido informativo y paso a digital de la revista impresa Comunidad INEA.

JEFE DE PROYECTOS DE MARKETING, GEBESA SA DE CV,

www.offi-space.com/

Gómez Palacio, Dgo.

Noviembre 2010 — mayo 2012

Mi principal actividad fue desarrollar el modelo de negocio y plan de marketing para tienda de marca propia "Offispace" enfocada a retail.

El proyecto se lanzó con una estrategia publicitaria completamente digital a través del sitio web, tienda en línea desarrollada en Magento, redes sociales y publicidad de pago.

EDUCACIÓN

Lic. Mercadotecnia, Universidad Autónoma de Coahuila

Julio 2004 — diciembre 2009

Ing. Sistemas Computacionales, Instituto Tecnológico de la Laguna, Torreón, Coah.

Junio 2000 — junio 2002

CURSOS

Startup Business Model Workshop, GrayMatter MX

Marzo 2017 — abril 2017

Google AdWords, Mercatitlán

Enero 2017 — enero 2017

Design Thinking, Miami Ad School México City

Septiembre 2015 — noviembre 2015

Strategic Planning, Miami Ad School México City

Junio 2014 — Julio 2014

Inbound Marketing, HubSpot Academy

Mayo 2017 — mayo 2017

Actividades extra curriculares

Colaborador, Loquillo Marketing, CDMX

Febrero 2019 — Presente

<https://www.loquillomarketing.com/>

Colaboración y capacitación en temas de marketing digital en diplomados impartidos por la agencia.

Colaborador, Ethergroup, Torreón, Coah.

Enero 2019 — enero 2020

<https://www.ethergroup.mx>

- Colaboración para el mejoramiento del modelo de negocio y desarrollo de la estrategia de marketing digital de la empresa mediante metodología Canvas.
- Capacitación elevator pitch para sesión de picheo en el INC Accelerator 2019 (<https://www.incmty.com/inc-accelerator>)