

ROBERTO ALEJANDRO VALDÉS ZORRILLA

SENIOR MARKETING MANAGER | Estrategia | Growth | Generación de demanda | Transformación digital

México | +52 55 1805 3308 | roberto.valdesz@gmail.com | [LinkedIn](#) | ravz.site

PERFIL PROFESIONAL

Gerente senior de marketing con más de 15 años de experiencia en estrategia, crecimiento, generación de demanda y transformación digital para organizaciones B2B y B2C. Trayectoria construyendo equipos y operaciones de marketing desde cero, gestionando portafolios de marcas y alineando marketing con ventas mediante CRM, automatización, atribución y analítica. Combina visión comercial, liderazgo multidisciplinario y ejecución digital para convertir objetivos de negocio en programas medibles y escalables.

COMPETENCIAS CLAVE

Estrategia de marketing | Growth y generación de demanda | Marketing B2B y B2C | Performance marketing | CRM y automatización | Atribución y analítica | Marketing de contenidos | SEO/SEM | E-commerce | Branding y trade marketing | Gestión de presupuesto y KPIs | Liderazgo de equipos | Alineación Marketing-Ventas | Gestión de proyectos

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gerente de Marketing | Evidence Technology

Jun 2026 - Actualidad | México

- Lidero la estrategia de marketing, generación de demanda y optimización de campañas digitales.
- Logré un crecimiento de 200% en leads durante los primeros tres meses, acompañado de una reducción progresiva del costo por lead.
- Implementé procesos de atribución y seguimiento comercial que redujeron los prospectos sin trazabilidad del 47% al 12%.
- Fortalecí la integración entre Marketing y Ventas mediante la automatización del flujo de prospectos hacia el CRM.
- Desarrollé infraestructura de marketing automation, analítica y reportería, conectando nueve fuentes de datos.
- Incorporé herramientas de inteligencia artificial para agilizar la creación de campañas, contenidos y auditorías de landing pages.

Gerente de Marketing | Grupo Gonher

Feb 2021 - Nov 2025 | Torreón, Coahuila

- Construí y lideré desde cero un departamento de marketing de 11 personas para un portafolio de más de 140 marcas internacionales.
- Diseñé campañas integradas de generación de demanda, branding, publicidad digital, email marketing, trade marketing y eventos, alineadas con ventas y distribuidores.
- Impulsé resultados destacados en marcas estratégicas: Audiocenter +221%, NUX +89% y reactivación con crecimiento acelerado de Gibson.
- Implementé automatización, lead scoring y secuencias de nurturing en ActiveCampaign para fortalecer el seguimiento comercial.
- Coordiné Soundcheck y Make Music Day México entre 2022 y 2024, además de adaptar campañas globales al mercado mexicano.

EXPERIENCIA PROFESIONAL - CONTINUACIÓN

Consultor independiente de Marketing Digital | Proyectos nacionales e internacionales

Ene 2016 - May 2026 | México

- Diseñé estrategias de SEO, SEM, inbound marketing, email marketing, e-commerce y contenidos para empresas de tecnología, comercio y servicios.
- Implementé sitios WordPress, CRM, automatizaciones, lead scoring, nurturing y flujos comerciales orientados a conversión.
- Asesoré a equipos en planeación digital, medición de resultados y optimización de campañas.

Gerente de Proyectos Especiales en Manufactura | AlcoDM

Feb 2019 - Ago 2020 | Torreón, Coahuila

- Desarrollé negocios B2B y relaciones con clientes industriales, empresas de ingeniería y organizaciones multinacionales.
- Convertí requerimientos técnicos en propuestas de manufactura personalizadas y coordiné su ejecución con ingeniería, producción y logística.
- Realicé investigación de mercado para identificar oportunidades en infraestructura eléctrica y tecnología, apoyando el desarrollo de nuevas líneas de producto.
- Negocié proyectos especiales y representé a la empresa en exposiciones y encuentros del sector industrial.

Gerente de Marketing | Vemma México

Mar 2014 - Abr 2016 | Ciudad de México

- Lideré planes anuales y campañas de inbound marketing, email marketing y canales digitales en coordinación con ventas, finanzas y logística.
- Reduje 30% el gasto de marketing mediante optimización de procesos y reasignación de recursos.
- Organicé dos congresos nacionales con más de 2,000 asistentes cada uno y desarrollé materiales de capacitación para la red comercial.
- Adapté campañas globales al mercado mexicano y coordiné materiales con equipos internacionales.

Coordinador de Medios de Comunicación | INEA

Jun 2012 - Mar 2014 | Ciudad de México

- Gestioné el proyecto INEA Digital, la comunicación institucional, las redes sociales, ruedas de prensa y comunicados oficiales.

Jefe de Proyectos de Marketing | Gebesa

Nov 2010 - May 2012 | Gómez Palacio, Durango

- Desarrollé conceptos piloto de retail, e-commerce, email marketing y social media; el proyecto demostrativo recuperó su inversión en seis meses.

HERRAMIENTAS Y CAPACIDADES

CRM y automatización: ActiveCampaign, HubSpot, Salesforce, FluentCRM, Zoho CRM, Mautic, Mailchimp y Zoho Campaigns.

Paid media y analítica: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Google Analytics 4, Google Search Console, Metricool y seguimiento de conversiones.

Digital y contenidos: WordPress, SEO/SEM, e-commerce, email marketing, webinars, casos de estudio, landing pages y estrategia de contenidos.

Integración y productividad: Zapier, Amazon SES, Kommo, Trello, Google Workspace y herramientas de inteligencia artificial.

Gestión: Planeación estratégica, liderazgo de equipos, gestión de proyectos, presupuestos, KPIs, proveedores y coordinación multidisciplinaria.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Mercadotecnia | Universidad Autónoma de Coahuila | 2004 - 2009 | Titulado

Ingeniería en Sistemas Computacionales | Instituto Tecnológico de La Laguna | 2000 - 2003 | Estudios no concluidos

IDIOMAS

Español: nativo | Inglés: avanzado

PRESENCIA PROFESIONAL

[linkedin.com/in/betovaldes](https://www.linkedin.com/in/betovaldes) | www.ravz.site