



ANDREA MENDIETA AGUIRRE

Estrategia de Marketing - Posicionamiento de Marca - Estudios de Mercado - RRPP
Campañas Publicitarias - Marketing Digital y Tradicional - Redes Sociales - SEO/SEM

PERFIL

Cuento con 20 años de experiencia creando estrategias de Marketing para empresas nacionales e internacionales dentro del sector Retail. En mis futuras colaboraciones, busco integrarme a un equipo en una posición directiva y/o gerencial senior con el objetivo de seguir fortaleciendo mi liderazgo y habilidades estratégicas. De igual forma, me entusiasma aportar toda mi capacidad resolutoria para obtener resultados sobresalientes y aplicar mis sólidos conocimientos en la ejecución de iniciativas de Marketing, posicionamiento de marca, estudios de mercado y desarrollo de campañas publicitarias para contribuir al crecimiento y éxito esperado.

EXPERIENCIA LABORAL

2022 / 2024 - Country Marketing Communications & PR IKEA México, CDMX. (9 personas a cargo)

Responsabilidades: Desarrollo e implementación de la Estrategia Anual de Marketing. Presentaciones trimestrales de resultados al equipo Directivo de IKEA México e Ikano Retail (Asia). Administración del presupuesto y seguimiento de KPI's clave. Gestión de agencias publicitarias y estudios de mercado. Confección de Estrategias a largo plazo para penetración de mercado de tiendas físicas, fortalecimiento de la plataforma omnicanal, crecimiento de Ecommerce e iniciativas B2B.

Resultados: Obtuve la aprobación exitosa de la Estrategia Anual de Marketing FY-2024 con un incremento del 60% en presupuesto. Coordiné estudios que demostraron el impacto positivo de las iniciativas publicitarias resultando en +12% en ventas y +20% en tráfico a unidades de negocio, de abril 2020 a abril 2023. Desarrollamos campañas de Marketing Integrado que respaldaron el Calendario Comercial y las Aperturas de tiendas logrando una Penetración total de Mercado del 3% y un Reconocimiento de Marca del 21% en FY-2023. Implementamos mejoras en la Estrategia de SEO, alcanzando y superando la meta de venta esperada en FY-2023 y +30% en el transcurso de FY-2024. Crecimos los miembros del Programa de Lealtad en un +40% en FY-2023 y desarrollamos un Plan renovado tanto para la membresía como para la Estrategia de RRPP basado en los valores corporativos y acciones de Sostenibilidad IKEA.

2017 / 2022 - Marketing Manager Petco México, CDMX. (10 personas a cargo)

Responsabilidades: Definición de Iniciativas y Planeación Anual de Marketing, incluyendo la coordinación de dichas ejecuciones. Creación del reporte trimestral y anual de resultados para el equipo de Directivo de Petco México y USA. Administración del presupuesto y monitoreo de KPI's clave. Relacionamiento directo con agencias publicitarias y negociaciones con proveedores externos. Reclutamiento de personal y definición de procesos del área. Supervisión del equipo online de Atención a Clientes.

Resultados: Logramos un crecimiento sostenido de la marca y ventas en doble dígito durante 5 años consecutivos. En este mismo periodo, impulsamos la Estrategia de expansión de la marca mediante la apertura de más de 80 puntos de venta y alcanzamos una participación del 30% en Ecommerce. Incrementamos la visibilidad de los productos en medios digitales mediante alianzas estratégicas con proveedores, resultando en un aumento del 35% en inversión publicitaria. Adquirimos 2.6 millones de seguidores y un Engagement rate promedio del 4% en redes sociales mediante una Estrategia robusta de Contenido Orgánico y Pagado. Fortalecimos el Programa de Lealtad ampliando su base a más de 3 millones de miembros. Realizamos eventos e iniciativas de RRPP para impulsar la Responsabilidad Social y celebrar hitos comerciales. Obtuvimos niveles de servicio NPS superiores a 80% debido al monitoreo efectivo de Atención a Clientes.

2016 / 2017 - Marketing Manager Suburbia, CDMX. (5 personas a cargo)

Responsabilidades: Coordinación de Ejecutivos y Diseñadores para la ejecución del Plan Anual de Marketing. Administración del presupuesto, monitoreo continuo de indicadores y competencia. Análisis de Estudios de Mercado. Reportes de implementaciones en medios ATL/BTL. Gestión de agencias publicitarias.

Resultados: Ejecutamos diversas campañas de temporada (Primavera/Verano y Otoño/Invierno) y promocionales en canales ATL, BTL y tiendas físicas, rebasando la proyección anual de venta por 5% al cierre de 2016. Dentro de este mismo periodo, realizamos numerosas sesiones de fotos y producciones de spots televisivos de alta calidad mismos que fueron amplificadas en medios digitales y tradicionales, apoyando así a posicionar la marca con +1% en TOM con relación a sus competidores.

CONTACTO

+52 55 3964 9320

andrea_mendieta@hotmail.com

<https://www.linkedin.com/in/andrea-mendieta-aguirre>

Av. Jardín, Colonia del Gas Delegación
Azcapotzalco CP. 02570 CDMX

COMPETENCIAS CLAVE

- Experiencia en Retail
- Enfoque Estratégico
- Liderazgo de equipo
- Análisis de Mercado
- Análisis de Competencia
- Marketing Integrado
- Desarrollo de Campañas
- Desarrollo Creativo
- Marketing Digital (SM, Google)
- Marketing Tradicional (ATL, BTL)
- Gestión de Redes Sociales
- Ecommerce (SEO, SEM)
- Manejo de Presupuesto
- Creación de Indicadores clave
- Monitoreo de KPI's
- Gestión de CRM
- Programas de Lealtad
- Atención a Clientes
- Manejo de Crisis
- Ambiente Omnicanal
- Gestión de Eventos

IDIOMAS

- Español - Nativo
- Inglés - Avanzado
- Italiano - Básico

2014 / 2016 - Marketing Manager

Zed México, CDMX. (3 personas a cargo)

Responsabilidades: Coordinación del equipo de Especialistas para garantizar el adecuado mantenimiento, actualizaciones y solución de problemas de servicios de suscripción móvil (WAP/WEB) para operadores móviles nacionales (AT&T y Movistar). Creación de propuestas de nuevos servicios de contenido móvil. Administración de presupuestos. Generación de Reportes de venta, Planes de inversión en medios mobile y Análisis ROI.

Resultados: Mantuvimos un alto nivel de servicio y una estrecha relación con los principales carriers de telefonía, logrando así continuar la relación de negocios ante una eliminación de más de 70 proveedores SVA. Diseñamos diversas propuestas servicios de contenido móvil incluyendo inversiones de campañas de AdWords, notificaciones push, navegación SIM que lograran maximizar la monetización y optimizar los rendimientos de dichos servicios. A lo largo de dos años (mayo 2014 a mayo 2016) logramos obtener la aprobación y gestionar la operación exitosa de +3 servicios SVA.

2012 / 2014 - Cherokee USA Brand Manager

EuroStyle, CDMX.

Responsabilidades: Asesora del equipo de Comercial Mexicana para fortalecer el crecimiento de la marca Cherokee USA a través de la comercialización de ropa, accesorios y artículos del hogar. Desarrollo de las Estrategias de Marketing, Comerciales y Logísticas para incrementar el reconocimiento de marca dentro de la cadena de autoservicio. Principal promotora y embajadora de las tendencias de ropa Cherokee USA para las temporadas: Primavera/Verano y Otoño/Invierno. Responsable de la creación y monitoreo de Reportes de Venta, Análisis de competencia, Investigación de mercado, entre otros estudios relevantes para impulsar el crecimiento de la marca.

Resultados: Gracias a la gran colaboración de compradores, equipos de operaciones, ejecutivos clave y diseñadores de marca, logramos renovar la base de proveeduría, mejorar la calidad de producto, incrementar la competitividad en precios, renovar el empaque, la imagen y mercadeo ideal en punto de venta, implementar nuevas iniciativas promocionales, incrementar de los volúmenes de compra, entre otras iniciativas, lo que resultó en la superación de la meta de venta Anual por +12%.

2009 / 2011 - Marketing Manager

Porrúa, CDMX. (12 personas a cargo)

2008 / 2009 - Product Development, Marketing & Design

LazyTown Entertainment, Reykjavík - Islandia.

2007 / 2008 - Jefe de Diseño

Librería Porrúa, CDMX. (4 personas a cargo)

2004 / 2007- Consultora de Arte

Tycoon Enterprises, CDMX.

EDUCACIÓN

- UNIVERSIDAD ANÁHUAC DEL NORTE
Licenciatura en Diseño Industrial. Junio 2000 a julio 2004.
- ISTITUTO D'ARTE APLICCATA E DESIGN, TORINO
Diploma en Desarrollo de Producto. Diciembre 2006 a diciembre 2007.
- WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE, MICHIGAN UNIVERSTY
Diploma en Marketing Digital. Enero a marzo 2012.
- NEXT MBA ONLINE TRAINING
Curso en Dirección de Marketing. Septiembre 2021 a diciembre 2022.

SOFTWARE

- PC y Macintosh (Office, iWork)
- Suite Adobe: Photoshop, Illustrator, Bridge, Acrobat