

Estrategia Comercial | Marketing 360° | Gestión de Productos y Eventos | Publicidad y Branding | Marketing Digital | Trade Marketing | Desarrollo de Campañas | Ventas & Negociación | Customer Experience | Análisis e Inteligencia de Mercado

Raúl Guzmán Velázquez

✉ rguzv@hotmail.com  raulguzman
☎ 52 55 3996 5701  CDMX

Perfil

Soy un profesionalista senior en mercadotecnia, publicidad y relaciones públicas con más de 20 años de experiencia en empresas líderes de sectores como consumo, retail, editorial y medios. Me especializo en estrategias comerciales y campañas 360°, y he liderado áreas de marketing, desarrollo de producto, comunicación digital, eventos y alianzas estratégicas, coordinando equipos multifuncionales. Soy creativo, con enfoque a resultados y liderazgo transformacional. A lo largo de mi trayectoria he incrementado ventas, fortalecido el posicionamiento de marca e impulsado iniciativas innovadoras. También me desempeño como conferencista y docente, y he sido reconocido en la lista de "Líderes de Marketing" de Merca2.0 y la revista Líderes Mexicanos.

Objetivo

Liderar el área de Mercadotecnia, Publicidad y Comunicación en una empresa nacional o internacional, diseñando e implementando estrategias integrales 360° que fortalezcan el posicionamiento de marca, generen un crecimiento comercial sostenible y construyan relaciones sólidas con el cliente. Aporto una visión creativa y analítica, con enfoque a resultados, para impulsar proyectos innovadores que contribuyan al éxito y diferenciación de la organización.

Experiencia

2024 – Presente. Gerente Comercial

Red Companies | 2 KAM, 4 líderes comerciales foráneos

RED COMPANIES

Responsabilidades: Diseñé y lideré la reestructuración del plan comercial con un enfoque en la generación de leads de alto valor. Establecí alianzas estratégicas para ampliar la oferta de productos, diseñé e implementé un plan de marketing enfocado en la conversión de resultados y desarrollé productos a la medida de clientes clave, integrando de manera directa los equipos de marketing y comercial para asegurar resultados en tiempo real.

Resultados:

- **Incremento del 12% en facturación**, superando las metas proyectadas para el segundo semestre de 2024, gracias a la implementación de una estrategia comercial centrada en leads calificados y segmentos de alto valor.
- **Establecimiento de 5 alianzas estratégicas** con marcas complementarias, lo cual permitió ampliar el portafolio de productos en un 10% y diversificar la oferta hacia nuevos nichos de mercado.
- **Obtención de un ROI de 2.5X** en campañas clave mediante la integración de herramientas digitales, seguimiento automatizado de prospectos y optimización del funnel de conversión, logrando además un aumento del **12% en tasa de conversión**.
- **Desarrollo de productos personalizados** para clientes estratégicos, en colaboración directa con el área de innovación, lo cual derivó en un **incremento del 7% en ingresos promedio por cliente**, elevando el ticket promedio y mejorando la fidelización.

2020 – 2024. Gerente de Mercadotecnia y Publicidad.

Café Punta Del Cielo | 3 coordinadores, 2 diseñadores.



Responsabilidades: Planifiqué e implementé estrategias integrales de marketing digital (SEO, SEM, redes sociales), gestioné el ciclo completo de desarrollo de productos, dirigí campañas publicitarias y promociones para puntos de venta, y fortalecí la presencia de marca mediante eventos y relaciones públicas. Coordiné iniciativas de comunicación interna y externa con enfoque comercial y creativo.

Resultados:

- **Aumento del 22% en tráfico web** mediante estrategias SEO, SEM y redes sociales, impulsando el canal de e-commerce con un **presupuesto anual de 2.5 M MXN**.
- **Incremento del 12% en ventas en tiendas físicas**, gracias a campañas publicitarias integradas, promociones por temporada y materiales alineados a la identidad de marca.
- **Crecimiento con Nuevas categorías**, alcanzando **2% de participación de mercado**, con estrategias de lanzamiento diferenciadas y activaciones dirigidas.
- **Ejecución de eventos de alto impacto** (F1, Tianguis Turístico, Endeavor), generando **ventas por 500,000 MXN** y un alcance de **más de 5 millones de personas**.
- **Mayor visibilidad de marca** a través de entrevistas y menciones en medios especializados, fortaleciendo su posicionamiento como marca líder en café premium.

2017 – 2020. Gerente Comercial

RED COMPANIES

Red Companies | 2 KAM locales, 1 KAM foráneo

Responsabilidades: Dirigí la estrategia comercial para diversos mercados, estableciendo objetivos de ventas, negociando con cuentas clave y asegurando el cumplimiento de indicadores financieros. Coordiné al equipo de ventas local y foráneo, alineando metas con resultados mensurables año con año..

Resultados:

- **Aumento de ingresos anuales en +22% (2017–2018) y +25% (2018–2019).**
- **Facturación total en 2019: 155 millones de MXN**, alcanzada mediante el desarrollo de nuevos canales de comercialización, optimización de procesos de seguimiento a clientes y una gestión eficiente de cuentas clave (KAM).

2014 – 2017. Gerente de Alianzas Estratégicas y Nuevos Negocios. DUETTO

Lideré la negociación de beneficios estratégicos con socios clave como Visa, Banorte-IXE y Bancoppel, asegurando acuerdos de valor para la empresa y sus clientes. Desarrollé y comercialicé productos editoriales innovadores, y conceptualicé eventos exclusivos para clientes como IZA y Land Rover, diseñando experiencias que fortalecieron el posicionamiento de marca y la fidelización.

Resultados: Incremento del 12% en facturación de 2015 a 2016 y **Facturación anual de \$28 millones de pesos en 2017**, impulsada por la optimización de estrategias comerciales, fortalecimiento de alianzas e implementación de iniciativas innovadoras.

2010 – 2014. Gerente de Marketing y Relaciones Públicas. Café Punta Del Cielo



Diseñé estrategias digitales y campañas de fidelización, lideré eventos institucionales y la comunicación en redes sociales. Logré un incremento del 30% en tráfico web, 75% en interacción en Twitter, venta de 25,000 tarjetas de lealtad y un aumento del 80% en facturación a través de eventos.

2009 – 2010. Gerente de Mercadotecnia Comercial. Milenio Diario.



Desarrollé e implementé estrategias de posicionamiento y promociones, logrando un **+8% en facturación** y un **+5% en suscripciones** mediante propuestas personalizadas y optimización de canales.

Educación y Diplomados

2023 - 2024. Mercadotecnia comercial / Tecnológico de Monterrey.

2018. Curso de Excel aplicado a finanzas/ FINDES.

2018. Curso de Finanzas para no financieros / FINDES.

2016 - 2017. Curso Avanzado de Inglés / CELE UNAM.

2013 - 2014. Diplomado de marketing digital / Centro ADM.

2007 - 2008. Programa de Desarrollo de capacidades de mando / ICAMI.

2003 - 2004. Especialidad en Mercadotecnia / UNITEC.

1997 - 2001. Licenciatura en Publicidad / Universidad de la Comunicación.

Habilidades y Competencias

Estrategia comercial y marketing 360°
Desarrollo de campañas multicanal
Negociación y gestión de cuentas clave (KAM)
Branding y posicionamiento de marca
Publicidad ATL, BTL y digital
Activaciones, eventos y relaciones públicas

Programas de lealtad y experiencia del cliente (CX)
SEO, SEM y redes sociales
Análisis de mercado y métricas (KPI's, ROI)
Liderazgo de equipos multidisciplinarios
Coordinación de proyectos creativos y comerciales
Formación de talento y cultura de resultados