

Marina Guadalupe Aguirre

Web developer | Digital marketing specialist

Argentina

maguirre.neticel@gmail.com

+54 9 351 2463603

www.marinaaguirre.com.ar

SOFT SKILL

- Soy pro-activa con habilidades de persuación y pensamiento crítico
- La eficiencia en la gestión del tiempo es una característica crucial en el área donde me desarrollo.
- Poseo una fuerte vocación por el trabajo en equipo.
- Tengo una marcada orientación al cliente.
- Soy resolutiva en el día a día y en especial en momento de crisis.

TITULACIÓN

Programador Web Inicial - Front End Developer - 2023

Universidad Tecnológica Nacional BA Titulación: Sobresaliente

Node.js · MySQL · Diseño UX/UI · JavaScript · jQuery · Responsive Design · GitHub · HTML5 · CSS3 · Bootstrap

Seminario Intensivo Scrum Master - 2012

Instituto Superior Santo Domingo - Córdoba, Argentina

HTML5 85%	CSS3 75%
JAVASCRIPT(ES6) 70%	NODE.JS 60%
REACT NATIVE 60%	EXPRESS.JS 75%
MYSQL 60%	BOOTSTRAP 85%
SWIPER JS 75%	HANDLEBARS JS 70%
GITHUB 75%	VS CODE 80%

SPECIALTIES

- Marketing & Business Strategy (SEO & SEM)
- Online / offline campaigns
- 2008: "Qualified Google Advertising Professional"
- Interactive Marketing.
- Online and Offline integration Marketing Strategy.
- Social Media Strategist: SMM y SMO.

- Web site traffic growt
- Social Media Strategist: SMM y SMO.
- Google Analitics
- Google Tag Manager.
- Hootsuit.
- Español (nativa) Ingles (intermedio)

TITULACIÓN

Programador Web Inicial - Front End Developer - 2023

Universidad Tecnológica Nacional Buenos Aires Titulación: Sobresaliente Node.js · MySQL · Diseño UX/UI · JavaScript · jQuery · Responsive Design · GitHub · HTML5 · CSS3 · Bootstrap

Seminario Intensivo Scrum Master - 2012

Instituto Superior Santo Domingo - Córdoba, Argentina

Diplomado en Marketing Digital - 2012

Universidad Blas Pascal - Córdoba, Argentina

Marketing Digital: Branding Horizontal - 2011

Universidad de Palermo - Buenos Aires, Argentina

GAP - Google Advertising Professional - 2008

GOOGLE - Palo Alto, California, USA

Lic. en Comunicación Social, investigación y planeamiento (inconcluso)

Universidad Nacionbal de Córdoba - Córdoba, Argentina

III Encuentro Internacional de Investigación y estudiosos de la Com. Social - 1999

Universidad de La Habana - LA HABANA, CUBA

Curso de Protocolo y Ceremonial - 2001

Instituto Terciario VOX - Córdoba, Argentina



ENERO 2022 - Actualidad - Salta, ARGENTINA

Web developer - Freelance

Desde 2022 me dedico al desarrollo **frontend y backend**.

Me gusta programar desde cero y disfruto dando vida a las ideas de mis clientes.

Construyo desarrollos a medida, interactivos y dinámicos con diseño responsive.

Me gusta diseñar interfaces fáciles de usar, con navegación sencilla y carga rápida.

Ofrezco soluciones integrales para clientes de todos los tamaños.

Aptitudes: JavaScript - Node.js - React Native - HTML5 - CSS3 - Tailwind CSS - Bootstrap - Express.js - Handlebars.js - SwiperJS - MySQL - GitHub - Git



JULIO 2015 - Actualidad - ARGENTINA

Consultora y Asesora de negocios - Freelance

E-commerce, Digital Marketing Consulting & Social media Strategist.

Con casi 2 décadas de experiencia, me dedico a diseñar soluciones para impulsar a empresas, negocios e instituciones públicas y privadas a alcanzar sus objetivos.

Analizo, asesoro, oriento, ofrezco apoyo y respaldo sobre aspectos y problemas específicos relacionados a negocios, marketing, publicidad y gestión de talentos.

Me especializo en "Negocios en Internet" (e-commerce) y "Marketing digital" en el rubro: RETAIL, IT & FINANZAS.

- + Me focalizo en elevar las tácticas de CRO para incrementar el ROI del cliente.
- + Detectar oportunidades de crecimiento.
- + Implementar la Mejora contínua del negocio.
- + Desarrollar Sinergia con otras áreas del negocio para ejecutar planes comerciales
- + Gestionar Crisis.
- + Confeccionar dashboards y definir KPI's para reportar resultados de gestión.





MAYO 2019 - SEPTIEMBRE 2021 - Tucumán, ARGENTINA

Marketing y Comunicación - Obraplus SA (Tinacos | Aquatank | Septitank | H2O)

- + Expandí y reforcé la comunicación y ventas B2B.
- + Incremente más de un 600% la presencia online de las 5 marcas comerciales de la fabrica.
- + Incremente los procesos digitales y el manejo de herramientas online entre el equipo de ventas, proveedores y clientes.
- + Project Manager en el restyling de las 5 marcas. (Obraplus | Tinacos | Aquatank | H20 | Septitank)
- + Online Project Manager de los 3 nuevos sitios web (Obraplus, Tinacos Aquatank)

Disminuí los costos fijos de insumos de merchandising, captando nuevos proveedores a nivel nacional.

Incremente el rendimiento publicitario de la inversión on y off line.



MARZO 2014 - JUNIO 2015 - Tartagal, SALTA, ARGENTINA

Supervisor de ventas y Mkt - Distribuidora (Levite + Villavicencio + Unilever)

Mi función consistía en:

- + Liderar y couchear al equipo de ventas.
- + Análisis, selección e Implementación de nuevas herramientas tecnológicas y comerciales. (Selección de CRM & Sofware para toma de pedidos y gestión de ventas con geolocalización)
- + Desarrollar el desembarco de las campañas, lanzamiento e innovaciones.
- + Seguimiento y capacitación del equipo de ventas para optimizar resultados con la nueva tecnología de geolocalización.
- + Detectar oportunidades de crecimiento y de mejora en el punto de venta.
- + Analizar la performance de Market Share por zona.
- + Controlar los principales KPIs.
- + Diseñar los Objetivos Cuanti y cualitativo de la empresa.
- + Presentar resultados de gestión mensualmente
- + Confección de promociones, descuentos y beneficios.
- + Responsable de la satisfacción de clientes.
- + Generar Valor agregado a la estructura en general.

REGIÓN: Depto San Martín de la prov. de Salta (Loc. Cornejo, Ballivián, Gral. Mosconi, Tartagal, Aguaray y Prof. Salvador Mazza) ARGENTINA





SEPTIEMBRE 2010 - AGOSTO 2013 - Córdoba, ARG.

Gte de Marketing online + Social Media Strategist - Harriague + Asociados

Liderar la "Unidad de Negocios" especializada en Consultoría e implementación de MKT Digital para clientes de los Rubros IT, Financiero, Retail e Instituciones Gubernamentales.

Detectar oportunidad de negocio para elevar el ROI. Optimizar el manejo de crisis, convirtiéndolas en oportunidades de mejora continua.

Realización integral de campañas de Search Engine Marketing (SEM) + Search Engine Optimization. Social Media: Management + Advertising en Social media. (SMM) + Social Media Optimization (SMO) Marketing de contenido: redacción y producción de piezas publicitarias, promocionales y branding. Gestión de talentos: Liderar equipos propios + Capacitar y Couchear staff de clientes.

Analítica WEB y Análisis de Datos: + Social Media Mesurement + Analytics + Dashboards + KPI's Gestión de crisis: En especial en campañas de clientes.



MARCH 2005 - AGOSTO 2010 - Córdoba, ARGENTINA

Jefa de Marketing Digital - Neticel e-business solutions

Neticel brinda una estrategia de negocios con una vision de 360°. Allí realizaba consultorías de negocios para "subir" a la nube a negocios tradicionales, por medio de la implementación o el mejoramiento de su marca online (Sitios web, e-commerce, campañas de AdWords, y SEO)

Mi función era la realización de un pre-diagnóstico y luego un diagnóstico de la marca / empresa para luego brindarle una estrategía digital a fin de elevar el ROI. Entre mis tareas puedo destacar:

- Analisis web y reputación online.
- Creación y optimización de campañas publicitarias online.
- Dominio de herramientas de Internet y de MKT online (Alta en Buscadores, Social Media, Google Adwords, Google Analytics, SEO, SEM).
- Análisis de resultados, estadísticas, confección de reportes.
- Creación, redacción y administración de contenidos para el sitio Web de la empresa.
- Investigación de nuevas tecnologías y/o acciones de marketing que puedan incrementar y mejorar la presencia online de la empresa.
- Desarrollo conceptual y de contenido, de piezas de marketing online de todo tipo (flyers, landing pages, banners, etc.)
- Supervisión de armado de banners e implementaciones al sitio web.
- Capacitación del Staff del cliente para la gestión y administración de las nuevas herramientas digitales del negocio.





ABRIL. 2006 - FEBRERO 2008 - Córdoba, ARGENTINA

Ejecutiva de Cuentas, e-Marketing - PlanetaActivo.com

Gestionaba la atención al cliente y ventas de Tiendas online (e-commerce) de diversos sitios web: UOL Sinectis, Fox Sport's y Clubes Deportivos de Argentina. Desde Córdoba, se realizaban los envíos a todo el mundo de los diversos productos que se vendían en dichos sitios. Mi tarea:

- Asesorar y atender a clientes pre y post venta, via: e-mail, telefónica y cara a cara.
- Fidelizar y desarrollar nuevos clientes y firmas afiliadas.
- Negociar condiciones contractuales. (capacidad de análisis y negociación) con firmas afiliadas.
- Soporte/asesoramiento pos-afiliación (Resolución de problemas. Capacidad de autogestión)
- Desarrollar, Ejecutar, controlar y ajustar nuevas estratégias de Marketing.
- Interactuar con las diversas áreas de la empresa: Finanzas, Ventas, Sistemas y compras.



OCTUBRE 2007 - NOVEMBER 2007 - Córdoba, ARGENTINA

Ejecutiva de ventas - Market Line SA (MULTIVOICE)

Capacitación a cargo del Banco **Citybank de España.** Venta telefónica de la TARJETA VISA GOLD. Mercado Objetivo: Barcelona (ESPAÑA).

Aptitudes: Proceso de ventas · Ventas financieras.



MARCH 2005 - MARCH 2006 - Córdoba, ARGENTINA

Data Entry - Jr Front End - PlanetaActivo.com

Comence en PlanetaActivo.com con una función de Data Entry. Gestionaba las bases de datos de los e-commerce de: UOL Sinectis, Fox Sport's, River Plate, (en inglés, chino y español), San Lorenzo de Almagro, Newells Old Boys, Banfield, Velez Sarfield, Rosario Central, Belgrano de Córdoba, Talleres de Córdoba, Newell's Old Boys, etc.

Luego desarrollé tareas de Jr. Frontend developer | HTML y CSS Subía información sobre productos a los diversos e-commerce para mantener actualizados los diversos portales. Todos estaban gestionados con una plataforma propia de Microsoft.

Aptitudes: SQL · Introducción de datos en línea · HTML · CSS