

CAMILA ANDREA PORTILLA HUAZÁ

+57 3023598328 | camilaportillah96@gmail.com |

<https://www.linkedin.com/in/camila-portilla-marketing-digital/>

Zipaquirá, Colombia



Gestión de proyectos | Prospección de leads modelo BANT | Campañas B2B | Manejo de presupuesto | Investigación de mercado | Tasas de conversión | Planificación de eventos | Posicionamiento de marca

PERFIL PROFESIONAL

Administradora de empresas con más de 7 años de experiencia en la creación de estrategias B2B. Destacada en la planificación y ejecución de campañas go to market, gestión de equipos multidisciplinarios, pensamiento disruptivo y analítico, con amplias habilidades de comunicación y liderazgo. Mi trayectoria incluye roles de dirección y coordinación de marketing encaminados a la visión del negocio, ofreciendo una valiosa contribución al logro de KPIs de ventas y retorno de la inversión. Preparada para identificar tendencias, analizar el mercado y oportunidades de negocio. Competente en el análisis de datos, realización de informes y planeación de eventos corporativos.

HABILIDADES TÉCNICAS

Manejo en sistemas de automatización de marketing como Pardot, Klenty, MailChimp | CRM Salesforce, HubSpot | Posicionamiento SEO | LinkedIn Ads, Meta Ads, Google Ads | Google Analytics | Gestión de redes sociales en Hootsuite | Analítica de datos en Power BI | Metodología de prospección en LinkedIn Sales Navigator | Herramientas para creación de contenido | Adobe Illustrator | Microsoft Office | Monday | Scrum | Slack.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Coordinadora de Mercadeo

ESRI Colombia, Bogotá

Noviembre 2023 - Mayo 2024

Funciones: Planificar, organizar y supervisar las actividades asociadas a campañas de mercadeo, que involucran prácticas de generación de demanda, expansión y reputación, cumpliendo con la eficiencia en la asignación y uso de recursos (presupuesto, personal, herramientas tecnológicas, etc.), maximizando el retorno de la inversión (ROI).

Logros:

- Para los mercados de Colombia y Ecuador desarrollé e implementé estrategias de marketing digital que incrementaron los leads entregados al área comercial en un 33% y las ventas en un 10% comparado con 2023.
- Realicé análisis de mercado y análisis de competencia para identificar oportunidades y ajustar estrategias en cada uno de los sectores a cargo, identificando motivadores e inhibidores de la compra del software.
- Incorporé un modelo de trazabilidad de MQLs generados en los eventos de la compañía junto con las oportunidades asociadas a través de códigos en Pardot – Salesforce.
- Gracias a estrategias de convocatoria segmentadas en los eventos internos y externos de la compañía, logré disminuir el no Show rate en un 12% comparado con 2023 y lograr la captura de leads para la generación de oportunidades.

Analista de Mercadeo

ESRI Colombia, Bogotá

Noviembre 2021 – Noviembre 2023

Funciones:

- Diseñar, medir y optimizar campañas de marketing alineadas con el customer journey para los mercados de Colombia, Panamá y Ecuador.

Logros:

- Para los mercados de Colombia, Ecuador y Panamá ejecuté campañas estratégicas para el sector de servicios públicos, infraestructura, transporte y Organizaciones sin fines de lucro, superando la meta de leads anuales, aportando un 3% en ventas a la meta global de la compañía.
- Lidere el proyecto de actualización y estandarización de datos a nivel compañía, logrando crear tableros estratégicos en Power BI para la gestión y análisis avanzados de eventos y campañas para la toma de decisiones.
- Implementé las sesiones de innovación dentro del área de generación de demanda para proponer herramientas y proveedores que nos permitiera como equipo ser más efectivos en las campañas.
- Incorpore informes estándar de MQLs, SAL, SQLs y WINs generados por canal de adquisición y conversión, por sector y con valor de oportunidades para llevar un seguimiento óptimo de las campañas.

- Debido a mi rendimiento tuve bonificación a fin de año y un ascenso en noviembre de 2023

Marketing Director

AOS SAS, Bogotá

Noviembre 2018 – Noviembre 2021

Funciones: Garantizar el crecimiento, el desarrollo, implementación y seguimiento de las estrategias para la ejecución del plan de marketing y publicidad.

- Para los mercados de Colombia, Panamá, México, Guatemala y Estados Unidos planeé y ejecuté campañas efectivas internas y con partners estratégicos a nivel mundial como IBM, AMAZON, BITAM, EUDATA que generaron leads valiosos para la compañía, uso de herramientas como Hubspot, mailchimp, y herramienta de marketing de IBM.
- Fuí la responsable del registro y posicionamiento de marca AOS a través de la Superintendencia de Industria y Comercio y el lanzamiento a nivel nacional en toda la compañía.
- Desarrollé un análisis profundo de competencia para apoyar la toma de decisiones y soportar la estrategia de la gerencia donde se identificaron fortalezas y riesgos estratégicos que se acompañaron de propuestas para su mitigación (cambios en el equipo comercial y nuevas estrategias de venta).
- Implementé el desarrollo de correos de bienestar, carteleros, boletines y revistas corporativas de la mano de Talento Humano para aumentar la visibilidad de la compañía a nivel interno.
- Re-diseñé la encuesta de satisfacción a los clientes corporativos logrando alcanzar la meta de 4 puntos de satisfacción.
- Gestioné bases de datos segmentadas en los diferentes países para enfocar campañas con targets específicos.
- Re-diseñé en 2020 todo el look & feel y contenido del sitio web aumentando las visitas e interacciones en +20%.

Marketing Analyst

AOS SAS, Bogotá

Febrero 2017 a Noviembre 2018

Funciones: Asegurar el crecimiento y la implementación de estrategias de marketing y publicidad.

- Implementé el área de Marketing dentro de la compañía, junto con la identidad corporativa y redes sociales
- Creé el primer sitio web para la compañía, planifiqué todos los eventos internos y externos a nivel presencial y online permitiendo fortalecer el Networking del departamento comercial.
- Ejecuté telemarketing para la asignación de citas de comerciales y se cerraron negocios estratégicos de esa gestión en 2017 y apoyé al área comercial en la creación de piezas de diseño, videos y presentaciones corporativas con herramientas de diseño.

EDUCACIÓN

- Administrador de Empresas, Universidad Militar Nueva Granada, 2017.

CURSOS COMPLEMENTARIOS

DIPLOMADOS

- Gerencia estratégica de ventas, Universidad EAN, Diciembre 2023.
- Marketing y Negocios Digitales, Partners Academy, 2020

CURSOS Y SEMINARIOS

- **2024** Curso Scrum foundation professional certification **Certiprof**
- **2023** Curso de estrategias de venta en redes sociales: análisis de métricas **Platzi**
- **2023** Curso de estrategias de content marketing **Platzi**
- 2022 Curso cómo negociar en LinkedIn **Platzi**
- 2022 Curso prospección con LinkedIn Sales Navigator **Platzi**
- 2022 Curso de estrategias de contenido para email marketing. **Platzi**
- 2022 Curso de introducción al marketing digital. **Platzi**
- 2022 Curso Lead Generation. **Demand Metric**
- 2022 Curso Content Marketing. **Demand Metric**
- 2021 Curso Demand Generation . **Demand Metric**

REFERENCIAS Y CERTIFICADOS DISPONIBLES A SOLICITUD