



## **MARIO ANTONIO LIZARAZO RANGEL**

C.C. 114.407.3017

Calle 14 Oeste # 24d -70, Cali 310 4472146

lizarazomario963@gmail.com |

[linkedin.com/in/mario-lizarazo-rangel-4b318b128](https://www.linkedin.com/in/mario-lizarazo-rangel-4b318b128)

### **I. PERFIL PROFESIONAL**

Profesional en Mercadeo Internacional y Publicidad con experiencia en trademaking, marketing digital (SMM), Estrategias SEO, gestión de CMS, analítica digital, investigación de mercados, posicionamiento y consolidación de marca, manejo de proveedores, almacenes de cadena y fuerza de ventas. Con sólidos conocimientos en Microsoft Office, Adobe Illustrator, Siesa Cloud (ERP), Google Adwords, Google Analytics, Facebook y Software R.

Persona con competencias en adaptabilidad, eficiencia, orientación al resultado, tolerancia a la presión, trabajo en equipo y proactividad. Centrado en valores como Transparencia, Perseverancia y Flexibilidad

### **II. EXPERIENCIA LABORAL**

**Empresa:** Emprendimiento – DVL Electronics

**Periodo:** Septiembre 2020 – Actualmente

**Cargo:** Analista de Mercadeo

**Funciones:**

- Desarrollar estrategias de Marca (Creación de Manual de marca)
- Desarrollar estrategia Digital
- Investigación de Mercado – Benchmarking (WebScraping)
- Creación de Bases de datos
- Creación de Activos Digitales (Wordpress, Woocommerce, Facebook)
- Analisis y modelado de datos
- Importaciones y logística.

**Empresa:** 2Days Solutions Colombia.

**Período:** 13 Agosto de 2018 – 14 Agosto 2020

**Cargo:** Director de Operaciones y Marketing

**Funciones:**

- Creación y gestión de activos digitales (CMS, Facebook, Instagram)
- Creación y ejecución de Campañas de Marketing Digital
- Análisis de Importaciones y su debido registro en Siesa ERP
- Creación y registro de pedidos para las tiendas Éxito – Siesa ERP
- Informe de Ventas Mensuales por Región vs Crecimiento en Éxito S.A
- Revisión y gestión de ordenes de compra (Importaciones)
- Coordinación de logística internacional (Importaciones) y logística Nacional (Tiendas Exito)
- Gestión del Presupuesto para Importaciones

- Desarrollo y análisis de proyecciones de ventas junto con los promotores de marca
- Realizar Informes en base a análisis de estadística, para medir el rendimiento de cada Dependencia
- Crear, apoyar y gestionar la estrategia visual (Merchandising) dentro de las grandes superficies.
- Capacitación de Promotores de Marca y Promotores de Tiendas Éxito
- Seguimiento de los gastos de Logística (Servientrega) mes a mes
- Creación y gestión de las actividades digitales dirigidas a la fuerza de ventas
- Planificar, gestionar y acompañar el desarrollo de material POP / Actividades dirigidas a la fuerza de ventas (Volantes, Afiches de mueble, PLV)
- Diligenciar y Codificar los nuevos productos (SKU) en el Éxito.
- Determinar junto con la grande superficie los Descuentos y temporadas
- Planificar y gestionar Premios por cumplimiento a la fuerza de ventas
- Analisis de Sell in y Sell Out, acompañamiento al Canal
- Generación de planes de acción en base a la experiencia de cerca con los diferentes segmentos de mercado, con el fin de exponer el valor diferencial sobre la competencia
- Crear el speech de ventas de los promotores orientado al segmento meta. Investigar los diferentes etapas de consumo, establecer un perfil de consumidor y generar estrategias de comunicación
- Reconocer las fortalezas y debilidades de las líneas de producto gracias al benchmarking.

### **Logros:**

Desarrollé una estrategia de posicionamiento para la fuerza de ventas, a partir de capacitaciones y acompañamientos. Incrementé el volumen de ventas. Fortalecí el posicionamiento de la marca en tiendas de grandes superficies. Optimice los costos de operaciones, desde el principio de la cadena logística (Importaciones) hasta el consumidor final (Tiendas Éxito). **Lideré toda la estrategia digital** y diseñé material publicitario, contenido para los activos digitales. Reconocí los productos que satisfacen al mercado según las necesidades y orientación de la audiencia específica. Consolide una fuerza de venta capaz de ser autónoma en tomar decisiones estratégicas de acuerdo a los lineamientos de la marca.

**Empresa:** Carvajal Pulpa y Papel

**Periodo:** 21 Junio 2017 – 20 Diciembre 2017

**Cargo:** Practicante de Mercadeo

### **Funciones:**

- Realizar análisis de estadísticas, creación y consolidación de datos con el fin de agilizar y optimizar la toma de decisiones para operar, abrir o mejorar los mercados de consumo.
- Gestión de activaciones de marca, manejo de eventos y proveedores
- Generación de ideas en base a la experiencia de cerca con los diferentes segmentos de mercado de la fábrica de Carvajal Pulpa y Papel
- Reconocer fortalezas y debilidades de las marcas que se estaban impulsando y posicionando. Earth Pact y Reprograf

**Logros:**

Desarrollé una investigación de mercado con el fin de validar la aceptación de nuevos productos (Papel Toalla Carvajal Pulpa y Papel) para analizar la viabilidad de su comercialización. Desarrollé y analicé las encuestas descriptivas de los productos. Construí material POP para la empresa (Calendarios, carpetas y material apoyo ventas) e hice seguimiento y apoyo a los promotores en los eventos BTL.

**III. FORMACIÓN ACADÉMICA**

**Universitaria:** Universidad Icesi – Profesional Mercadeo Internacional y Publicidad - **Febrero 25 2018**

**Investigaciones:**

- Investigación Cualitativa de Mercados “La experiencia de los consumidores en bares en centros comerciales de Cali”, VI semestre.
- Investigación Cuantitativa “Percepción de los consumidores acerca de la marca Coca-Cola después de la campaña Destapa la felicidad”, VII semestre.
- Proyecto de Grado “Relación e integración entre la publicidad, el valor de marca y comportamiento del consumidor”. VIII – IX Semestre. Mayo 2017

**Secundaria:** Colegio Berchmans – Bachiller Académico– 23 de junio 2012

**Idiomas:**

Ingles, Universidad Icesi 8 niveles – nivel B1- 2016

Frances, Alianza Francesa de Cali – nivel A2 – 2017

**Sistemas:** Microsoft Excel (Avanzado), Microsoft Word, Microsoft Power Point, Raddar , SPSS, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Adobe InDesign, Adobe Premier Pro CC.

**Seminarios y Cursos**

- Diplomado en Business Analytics & Big Data – Universidad de la Sabana
- Curso especializado de Community Manager - Cámara de Comercio Cali
- Diplomado en Marketing Digital – Universidad Icesi
- Curso Comercio Exterior – Adicomex
- Cursos de Data Sciencies – DataCamp
- Cursos de Front End – Codecademy
- Cursos de CMS - Udemy

**IV. DATOS DE INTERÉS****Trabajos relevantes durante la Carrera:**

- Desarrollo de producto y empaque “Aceptación e introducción de café con antioxidantes en el mercado colombiano”, VI semestre.
- Estrategias y campañas en redes sociales “Haciendo uso de contenidos de valor, acorde a las tendencias y gustos de los segmentos meta”. V Semestre.

**Participación en la organización de eventos:**

- “Feria del libro de Cali 2017 Fabrica de Carvajal Pulpa y Papel”. Octubre de 2017
- “Bienal Internacional de Danza de Cali 2017 Fabrica de Carvajal Pulpa y Papel”. Octubre 2017
- “Sinergia 16”, Universidad Icesi. Abril del 2015
- Signo Media, “Comunicación Externa “, Universidad Icesi. Mayo del 2015.

**Mario Lizarazo Rangel C.C. 1144073017**

*Para todos los efectos legales, certifico que toda la información consignada en la presente hoja de vida, es veraz y autorizo pedir información sin ninguna restricción. (Código Sustantivo del Trabajo, Art. 62 Numeral)*