

RICARDO ZAMBRANO CARDONA

Teléfono 300 433 9418
E-mail rica81@gmail.com
Linkedin: <http://bit.ly/2JpWOKL>

Brand Manager /
Marketing y Transformación Digital
Estrategia de Marca /
Plan de Mercadeo / Go to Market /
Estrategia de Negocios.

PERFIL PROFESIONAL

Ver Trello

Ingeniero Industrial con Maestría en Mercadeo y Maestría en Marketing Digital (actual) con más de 13 años de experiencia en mercadeo estratégico digital y tradicional orientado al logro de objetivos corporativos de rentabilidad, productividad y posicionamiento de marca de importantes compañías multisectoriales. Líder estrategia con alta capacidad lógica y de aprendizaje, enfoque en el cumplimiento de metas, altamente analítico. Inglés avanzado. Experiencia en toma de decisiones de alto impacto a partir de la Analítica de Datos y Big Data.

EXPERIENCIA LABORAL

AGRONIELSEN.COM | DESARROLLADOR FULL STACK

Desde Agosto 2018 - Actualidad

Logros

Desarrollo backend laravel + frontend html5, CSS, javascript, ajax www.agronielsen.com
Diseño de modelo y estructura de datos www.agronielsen.com
Integración Openweathermap API para consulta y almacenamiento de datos meteorológicos
Integración y automatización de analítica de datos con Google data studio (<http://bit.ly/3aNJ4ZC>)
Programación de servidor Linux para la ejecución de cronjobs

CONSULTOR MARKETING DIGITAL

Desde Agosto 2018 - Actualidad

Responsabilidades

Desarrollar y potenciar los activos digitales (Website, Redes Sociales, CRM) de la Agencia MKTMedia para crear la ruta go to market con el objetivo de incorporar nuevos clientes de alto impacto para la compañía.
Desarrollar estrategias de alto impacto que logren la Transformación Digital (B2B y B2C) de los clientes del sector turismo, cuidado de la piel, consumo de alimentos y sector de la construcción.
Diseñar la estrategia de Comunicación en canales digitales (Redes Sociales, Google Ads, portales especializados, e-mail marketing) con anuncios publicitarios que conecten con los segmentos de mercado y la generación de minería de clientes.

Logros:

- Desarrollar los activos digitales de la agencia de Marketing Digital generando estabilidad en el servicio ofrecido a cada cliente.
- Desarrollo de CRM en base a lenguaje PHP, base de Datos MySQL y Sistema Operativo Linux brindando al cliente una base de datos sistematizada, de fácil acceso, confiable y oportuna.
- Implementación y Administración de Wordpress y páginas web de los clientes.
- Desarrollo y seguimiento de Anuncios Publicitarios en Redes Sociales para la oferta de servicios, incrementado el nivel de interés en 80% de los clientes potenciales de las marcas.

COSMOAGRO S.A

Cargo: Jefe de Marca

Desde Marzo 2011 hasta Julio 2018

Responsabilidades

Responsable de liderar la estrategia de mercadeo para el posicionamiento, la participación de mercado y rentabilidad de 3 líneas de productos que representan 9 marcas y 55% de las ventas.
Líder en la construcción de la matriz de Presupuestos y Pronósticos del mercado para la planeación de la demanda de la organización.
Responsable por la apertura de nuevos mercados de Exportación sustentados en la asistencia técnica en Campo, capacidad de distribución y trademaking.
Aplicación de analítica y ciencia de datos para encontrar nuevos nichos y oportunidades de mercado.

Logros:

- Desarrollo de 3 nuevos canales de distribución en el norte del Valle, con un aporte del 50% en el cumplimiento del presupuesto de ventas anual de la zona.
- Desarrollo de CRM en la nube integrado por medio de API como servicio diferenciador y PRM (Prospect Relationship Management) para las empresas-clientes.
- Liderazgo en la negociación con 2 nuevos distribuidores en Bolivia y Ecuador, cumpliendo con la normativa de exportación y niveles de ingreso del 5% y 6% anual respectivamente.
- Contribución a la estrategia de marketing digital Cosmoagro para obtener 2,500 nuevas hectáreas por trimestre en nuevos agricultores.
- Diseño de la estructura de datos para el análisis de la ejecución de ventas diaria.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

Cargo: Docente hora catedra en gestión de marca

Desde Febrero 2012 hasta Diciembre 2012

Responsabilidades

Desarrollo de curso gestión de marca con intensidad de 120 horas por semestre. Dictado a estudiantes de negocios internacionales de 8 semestre.

Implementación de herramienta tecnologica moodle para apoyar la capacitación en línea y cursos virtuales (e-learning).

FORSA S.A

Cargo: Coordinador de Mercadeo y Centros de Servicio

Desde Noviembre 2006 hasta Abril 2011

Responsabilidades

Administrar la información de Inteligencia de Mercados del sector de construcción en 9 países Latam.

Ejecución de actividades de exhibición y comunicación de marca en eventos y ferias especializadas.

Liderazgo en la planeación y lanzamiento de los centros de servicio autorizado FORSA.

Logros:

- Cuantificación de los tamaños de mercado para el ajuste de presupuestos de venta y planeación de producción.
- Contribución al desarrollo de CRM corporativo y administración de bases de datos de clientes reales y potenciales.
- Lanzamiento de la línea de accesorios y centros de servicio autorizado, aportando 5% de nuevos ingresos a la facturación total.

OBYCO S.A

Cargo: Coordinador de Calidad

Desde Marzo 2005 hasta Marzo 2006

Logros:

- Obtención del certificado de calidad ICONTEC para el Sistema de Gestión de Calidad de Obyco S.A
- Implementación de encuestas para la medición de la satisfacción del cliente, tomando muestras representativas en punto de venta y canal mayorista.

EDUCACIÓN

Maestría Online en Marketing Digital

Internacional de Marketing (España)

Actual

Ingeniero Industrial

Universidad Javeriana Cali.

2003

Magíster en Mercadeo

Universidad Icesi Cali.

2012

ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL

Diplomado Mercadeo Estratégico

Implementación y técnicas Google Analytics, Adwords y Adsense.

Universidad Icesi

2008.

Diplomado Gestión de Calidad

ICONTEC

2005

Gestión Estratégica de la Información

Universidad de Medellín

2003.

Diplomado Administración Bases de Datos

Microsoft SQL

PONENCIAS

Tecnofest 2019

¿Cómo pueden las PYMES del Valle del Cauca aprovechar la transformación digital y crear su plataforma tecnológica en Google Cloud Platform (GPC)?