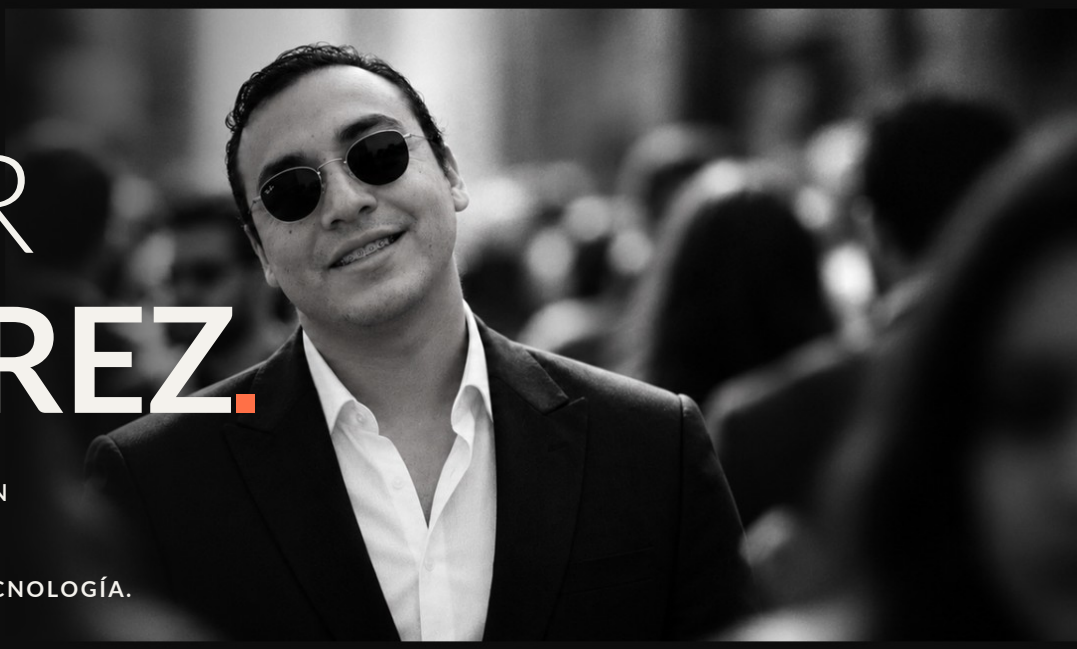
CURRÍCULUM / 2026

JAVIER RAMÍREZ.



JAVIER ISRAEL RAMÍREZ LEÓN

ESTRATEGIA. CREATIVIDAD. TECNOLOGÍA.

CONTACTO

CIUDAD JUÁREZ, CHIH.

México · 34 años

EMAIL

javier.ramirez.leon12@gmail.com

TELÉFONO

+52 656 283 9784

VER CV INTERACTIVO ↗

DISPONIBILIDAD

- Presencial / Híbrido / Remoto
- Disponibilidad para viajar

FORMACIÓN

Publicidad y Relaciones Públicas
Universidad de Durango
Campus Juárez

ENFOQUE

01 Marketing estratégico
02 Desarrollo de sistemas web
03 Automatización e IA
04 Análisis comercial

PERFIL PROFESIONAL

Combino estrategia, creatividad y tecnología para transformar oportunidades en resultados. Mi experiencia integra dirección de marketing, liderazgo comercial, análisis y desarrollo de soluciones digitales propias.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO MAUSOLEOS — 1 AÑO

Gerente de Mercadotecnia

- Dirigí al equipo de marketing y desarrollé estrategias de marketing digital y estratégico, orientadas a la captación de prospectos y al crecimiento comercial.
- Coordiné campañas, materiales creativos, activaciones y acciones de comunicación para apoyar al equipo de ventas.
- Diseñé y desarrollé un sistema digital propio con CRM, telemarketing automatizado, tareas, reportes y herramientas de inteligencia artificial.
- Analicé indicadores y optimicé procesos de seguimiento para mejorar la coordinación y la toma de decisiones.

YVASA — 2 AÑOS

Gerente de Mercadotecnia

- Lideré al equipo de marketing, administré presupuestos y coordiné campañas digitales, presencia web y promoción de desarrollos inmobiliarios.
- Diseñé estrategias de captación de prospectos con publicidad digital, eventos y activaciones comerciales.
- Impulsé alianzas y programas de capacitación para asesores, enfocados en redes sociales, prospección y seguimiento.

RESULTADOS QUE HABLAN.

02

TOTALPLAY — 3 AÑOS

Gerente de Mercadotecnia y Desarrollo Comercial

- Rediseñé la estrategia de activaciones BTL, analizando ubicaciones, recursos y presupuesto para aumentar la captación de prospectos.
- Desarrollé alianzas comerciales y capacité al equipo de campo para que sus activaciones también generaran oportunidades de venta.
- Incrementé la operación de 7 activaciones semanales a 3 diarias, manteniendo el mismo presupuesto.
- Alcancé 220 prospectos diarios frente a una meta de 100, mediante una estrategia de ejecución comercial más eficiente.

NISSAN Y RENAULT — 3 AÑOS

Coordinador de Mercadotecnia

- Planeé y coordiné campañas publicitarias, eventos, exhibiciones y activaciones para ambas marcas.
- Supervisé proveedores, materiales promocionales y acciones comerciales para apoyar la generación de clientes.
- Negocié alianzas y estrategias de co-branding con negocios locales para ampliar la presencia de las agencias.
- Desarrollé y coordiné una alianza con Uber que generó más de 20 vehículos vendidos en un solo evento.

IMPACTO

220
PROSPECTOS / DÍA
Totalplay · meta: 100

+20
VEHÍCULOS VENDIDOS
Un solo evento · Uber

01
SISTEMA COMERCIAL
Desarrollo propio · Grupo Mausoleos

COMPETENCIAS CLAVE

MARKETING DIGITAL
Meta Ads · Google Ads
TikTok Ads · campañas
Estrategia comercial · SEO
Análisis de métricas

TECNOLOGÍA E IA
Desarrollo de sistemas web
Automatización · CRM
Telemarketing automatizado
Chatbots · agentes de IA

CREATIVIDAD Y GESTIÓN
Producción audiovisual
Fotografía y edición
Liderazgo de equipos
Activaciones · alianzas