

**Manuel Bautista.**

**Liderazgo en Crecimiento Comercial y Transformación Digital:** Estrategias de marketing y comunicación para acelerar ventas en entornos B2B y B2C, integrando tecnología, decisiones basadas en datos, foco en cliente, procesos y objetivos de negocio. **Escalabilidad y eficiencia operativa:** Optimización de procesos, automatización, tecnología y equipos para habilitar crecimiento sostenible. **Gestión integral de Revenue:** Dirección de estrategias de marketing, customer acquisition, experiencia del cliente y conversión, con impacto medible en resultados. **Ejecución con enfoque en performance:** Administración de presupuestos, campañas digitales, equipos multifuncionales y PR. **Visión estratégica con ejecución ágil:** Balance entre delivery inmediato y sostenibilidad a largo plazo.

**Director de Mercadotecnia. Concepto Móvil | IT SaaS – SMS & WhatsApp  
Messaging Noviembre 2021 – Actualidad.**

Fui convocado para rediseñar por completo la estrategia de marketing de una empresa tecnológica B2B con bajo reconocimiento comercial y modelo de ingresos basado en servicios digitales recurrentes. Lideré una transformación centrada en PyMEs, implementando campañas SEM hipersegmentadas, PR con enfoque SEO y automatización comercial con CRM y lead scoring. Las ventas se **multiplicaron por 20 en tres años**, y se estructuró un sistema de growth escalable, elevando el índice de conversión de leads de 2% a 9%. Coordiné de forma directa con el área de tecnología y desarrollo de producto para alinear funcionalidades, mensajes de valor y experiencia de cliente. Familiarizado con métricas como CAC, LTV y activación de SQLs para toma de decisiones. La generación de leads creció 10x, con un 80% de aprovechamiento y un 68% de conversión a SQL.

**Director de Mercadotecnia y Centro Telefónico. Provident México / IPF |  
Servicios Financieros – Microcréditos Mayo 2017 – Septiembre 2021.**

Lideré la estrategia de crecimiento multicanal en la subsidiaria más importante del grupo a nivel global, integrando marketing, atención remota, analítica y automatización comercial. Alcanzamos **980,000 clientes activos (+17%)**, **cuadruplicamos la tasa de renovación de clientes (2% a 8%)** y  **aumentamos la conversión de prospectos de 28% a 50%**. Redujimos **67% las quejas**, disminuimos **38% los costos operativos**, y optimizamos el proceso comercial para reducir el tiempo de respuesta de **36 a 8 horas**. Introduje segmentaciones predictivas de clientes por propensión a renovar y trabajé con equipos de tecnología para estructurar journeys automatizados de activación y retención. Aplicamos KPIs comparables a CAC, LTV y churn para mejorar rentabilidad y lifetime value del cliente.

**Director de Mercadotecnia para Latinoamérica UK Trade & Investment |  
Comercio Exterior – Gobierno Británico Abril 2015 – Octubre 2016.**

Encabecé la estrategia de posicionamiento comercial de productos y soluciones británicas en América Latina, en sectores como **salud, tecnología, lujo, automotriz y energía**. LATAM se convirtió en la región **número uno en generación de oportunidades comerciales a nivel global (45% del total)**.

Diseñé campañas digitales sectoriales, lideré relaciones públicas de alto impacto y estructuré una nueva segmentación por industria que multiplicó la eficiencia comercial.

Implementé la **primera campaña digital de generación de leads**, alcanzando **800 oportunidades de exportación** (8 veces más que el año anterior), con enfoque en sectores clave como retail, lujo y salud. Colaboré de manera estrecha con **stakeholders de producto y negocio en Reino Unido** para ajustar el posicionamiento y adaptar las soluciones a las necesidades del mercado regional. Los esfuerzos estratégicos colocaron a LATAM como la región que generaba el **43% del pipeline global**, con posicionamiento premium y diferenciador de marca-país.

**Perfil Profesional.**

**Director de Mercadotecnia, Innovación y Crecimiento Comercial** liderando estrategias de adquisición, posicionamiento y revenue growth en empresas de tecnología, consumo y servicios financieros.

Experto en escalar operaciones comerciales mediante automatización, marketing digital, CRM y liderazgo de equipos multifuncionales (ventas, marketing, atención, canales).

Familiarizado con modelos SaaS y de suscripción en entornos B2B y B2C, con dominio de métricas clave (CAC, LTV, churn, SQL, conversión).

Ha colaborado estrechamente con equipos de desarrollo, producto y tecnología para el diseño y posicionamiento de soluciones digitales. Inglés avanzado (C1), con experiencia internacional en campañas multiregión, y resultados sobresalientes en LATAM y mercados globales.

**Objetivo Profesional.**

Busca una **posición de Dirección o Vicepresidencia** en el área de **Mercadotecnia, Crecimiento Comercial o Desarrollo de Clientes**, dentro de una empresa que requiera **diseñar, optimizar o escalar estrategias de adquisición, posicionamiento de marca, automatización comercial y expansión de ingresos**.

Aporta una trayectoria sólida en entornos B2B y B2C, con experiencia directa en **empresas tecnológicas, consumo masivo y servicios financieros**, donde ha colaborado con equipos de **producto, tecnología, UX y ventas** para generar resultados medibles en generación de demanda, conversión, retención y eficiencia operativa.

**Director de Comunicación de Mercadotecnia, Norte de LATAM Nokia México**  
| *Tecnología – Smartphones* **Febrero 2010 – Diciembre 2014.**

Diseñé e implementé estrategias de comunicación 360° para medios masivos, digitales y alianzas comerciales con operadores en México y la región. Posicioné las líneas Lumia y Asha hasta alcanzar **15% de participación en el mercado de smartphones**, en un entorno altamente competitivo.

Lideré campañas digitales de alto impacto que se volvieron **trending topic en 5 ocasiones**, logrando más de **1 millón USD en PR sin costo**. Impulsé más de **15 millones de descargas** en tiendas de apps en el año de lanzamiento, y **reduje la percepción negativa sobre falta de aplicaciones del 30% al 10%**.

Trabajé en colaboración directa con equipos globales de **producto, desarrollo y UX**, alineando mensajes de valor, funcionalidades clave y necesidades del usuario final. Introduje un modelo B2B para servicios digitales locales, integrando acciones de marketing con performance comercial.

**Director de Mercadotecnia México y LATAM BP – Castrol | Lubricantes de Consumo 2007 – 2010**

Diseñé la estrategia regional para el portafolio de lubricantes, incluyendo go-to-market, pricing y canales.

Lancé el **aceite sintético VW postventa**, elevando el margen en +60%. Aumenté la cobertura en canales tradicionales de **15% a 36%** y generé **13MM USD en utilidad anual** mediante ajustes de precios y mix de producto.

**Gerente de Marca para Autos – México y LATAM Castrol 2004 – 2007.**

Impulsé el lanzamiento de **Castrol Alto Kilometraje**, alcanzando **19% de participación en el mercado de lubricantes** (+7 pp). Rediseñé la estrategia comercial para incrementar la distribución tradicional de **9% a 15%**.

**Gerente de Ventas y Marca Unilever México – Helados 2000 – 2004.**

Invierto una tendencia negativa en ventas (-20%) logrando un crecimiento de **+4%** en canal de tiendas mediante un nuevo modelo comercial. En canal institucional, **duplicamos ventas** al desarrollar una segmentación clara por niveles de precio: **efectivo en costos, estándar y premium**.

**Gerente de Ventas, Marca y Canal Mayoreo SC Johnson – Cuidado del Hogar 1996 – 2000.**

Transformé una caída de -12% en un **crecimiento anual sostenido del +17%** en el canal mayorista. Reposicioné **Raid** como líder en insecticidas, alcanzando niveles récord de participación gracias a campañas dirigidas y mejora de distribución.

**Gerente de Ventas Concretos Bal 1994 – 1996.**

Durante la crisis de 1995, coordiné el equipo comercial y **limité la caída de ventas a -20%** frente a un desplome promedio de -50% en el sector. Logramos esto al penetrar segmentos estratégicos como la **construcción del metro y vivienda premium**.

**Formación Académica y Complementaria.**

MBA – IPADE, 1992–1994.

Ingeniería en Computación – UNAM, 1987–1991

Diploma en Generación de Crecimiento Orgánico – Kellogg (2008)

**Idiomas:** Inglés – Español.