

Judith Aracely Veliz Cifuentes

judith.veliz@gmail.com - 5460.4503

Km 21.5 carretera al Salvador Cumbres de la Arboleda

36 años - casada



Estratega de marketing, publicidad y negocios – 12 años de experiencia en administración de marcas, planificación estratégica, desarrollo y mejora de productos. Dirección y ejecución de estrategia comercial, comunicación, promoción, imagen, fidelización de clientes, estimulación de canales de ventas, desarrollo de campañas y lanzamientos 360°.

Educación:

2012-2013

ESI Escuela Superior Internacional

Máster en Administración de Empresas

2001-2006

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR

Licenciatura en mercadotecnia con énfasis en publicidad

Experiencia:

Ago 18 – a la fecha

Banco Promerica

Product Manager – Productos pasivos y tarjeta de débito

- Administración e implementación de estrategia comercial
- Administración de portafolio pasivo: monetario, ahorro, plazo fijo y remesas
- Segmentación, ciclo de vida tarjeta de débito y programa de fidelización LifeMiles
- Mantenimiento de portafolio, y desarrollo de nuevos productos
- Estimulación y seguimiento de canales de venta por segmento de mercado
- Control y monitoreo de procesos y mediciones que mejoren la experiencia con clientes
- Gestión de incidencias, KPIs y mejoras en portafolio de productos

ene 15 – nov 17

Banco G&T Continental

Gerente de categoría - *director de mercadeo monetario y ahorro especializado*

- Dentro de mi gestión he liderado el proceso de administración y comunicación de productos financieros. Responsable de la estrategia de las marcas asignadas. Las cuales han sido dirigidas a distintos segmentos/target (popular, masivas, dirigido y up scale).
- Desarrollo e implementación de planes anuales de mercadeo y administración de presupuestos.
- Desarrollo de alianzas comerciales, negociación con proveedores, agencias de publicidad y medios de comunicación. Líder del comité de beneficios y negociaciones con establecimientos.
- Diseño y mejoramiento de productos.
- Desarrollar e implementar programas de marketing que permitan el cumplimiento de las metas comerciales.
- Desarrollar campañas que educan y motivan a la población, que generan confianza, cercanía y accesibilidad a la marca.
- Despliegue de estrategia y comunicación a los canales de venta.
- Administración y monitoreo de KPIs.

Logros

- Ganador de 1 Effie Awards 2017 y 2 en 2015.
- Relanzamiento de portafolio monetario y campaña sombrilla “Banco de tu Vida”
- Desarrollo de alianzas con marcas reconocidas como McDonalds, Cinopolis, Barista, Domino's pizza, Súper 24, Uber, Dixie donuts, Applebee's entre otras. Estimulando el uso de los medios de pago.
- Lanzamiento de productos: Ahorro Premier, G&T Total, Cuenta Plus, G&T Empresa, Máxima.
- A Sep 2017 la categoría total de depósitos monetarios creció 4.6% y G&T Continental 4.8% logrando un share 16.8%. En depósitos de ahorro mostró un crecimiento del 8.5% y G&T Continental 12% logrando un share 21.8%.

ene 13 – dic 14

Banco G&T Continental

Gerente de marca - *director de mercadeo monetario y tarjeta de débito*

- Brand manager de productos de captación – cuentas monetarias: Premier, MIA, Avanza, Monetaria planilla, Rapicuenta, tarjeta de débito, APP del ahorro.
- Miembro del comité de planeación estratégica para la restructuración de portafolios de productos. Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos monetarios.
- Estrategia digital para el lanzamiento de la innovación APP de ahorro. Estrategia de mantenimiento y crecimiento a través de la venta cruzada y bases de datos.
- Administración de la estrategia de comunicación de los productos a cargo.
- Desarrollo de campañas masivas y dirigidas. Conocimiento del proceso de producción de campañas, manejo de medios de publicidad y negociaciones.

Logros

- Posicionamiento y recordación de marcas administradas.
- Lanzamiento Avanza y MIA. Crédito Aliado y Rapicuenta. Relanzamiento Premier.
- Diseño de portafolio de productos de acuerdo con segmentos y necesidades del mercado.

jun 07 – ene 13

Banco G&T Continental

Gerente de segmento - *director de mercadeo segmento EBOP (Extended base of the pyramid)*

- Captación de recursos e incremento de remesas familiares en agencias de Guatemala y Estados Unidos, relación con remesadores y administración de imagen y estrategia de comunicación para puntos propios en EEUU.
- Lanzamiento y expansión del canal de Agentes Bancarios.
- Brand manager de productos de colocación: créditos para Mipymes y consumo, vivienda popular, negocios agropecuarios, banca de segundo piso.
- Desarrollar, ejecutar y medir programa de capacitación empresarial, para microempresarios en el interior de la república

Logros

- Lanzamiento de productos y campañas disruptivas - Agentes bancarios: Mi banco en mi barrio. Incursión en las microfinanzas y apoyo a la bancarización del País.
- Programa de capacitación empresarial y ruedas de negocio.

jul 05 – may 07

Banco G&T Continental

Jefe de mercadeo táctico

- Desarrollo y ejecución de promociones y sorteos.
- Negociación con proveedores, comunicación con sucursales bancarias, manejo de publicidad P.O.P y comunicación con agencia de publicidad.

Logros

- Optimización de recursos y ahorros en el proceso de sorteos y promociones.

Otras Experiencias:

- Investigación de mercado, Relaciones públicas y BTL
 - Estudios Cuantitativos y Cualitativos para productos financieros
 - Evaluación de productos y campañas
 - Conferencias de prensa – comunicados – relación directa con medios de comunicación
 - Participación en comités: Desfile navideño, convención de servicio y foros de liderazgo
- Marketing digital
 - Campañas digitales – medios – fan page – web site
- Catedrático de Universidad Rafael Landívar y ESI
 - Facultad ciencias económicas empresariales - marketing

Referencias laborales:

Licda. Alma Monzón 4740.9558 --- Lic. Carlos Granados 5414.9096