

# Humberto Barrera Ramos

Marketing Digital & Growth Hacker Business

**Lugar de Nacimiento:** Ciudad de México

**Licenciatura:** Relaciones Comerciales

**Especialidad:** Growth hacking & Digital Marketing

**Edad:** 39

**Estado civil:** casado

**Contacto:** [contact@humbertobarrera.com](mailto:contact@humbertobarrera.com)

**Tel:** 55-1204-1231



## ÁREAS DE EXPERIENCIA

- Consultoría en Marketing Digital: SEO, SEM, Social Media Management, Growth Hacking & Business on-line, eCommerce / eServices.
- Estrategias de comunicación y publicidad.
- Implementación de automation marketing solutions.
- Relaciones públicas corporativas, digitales, comerciales y/o de servicios.
- Diseño y desarrollo de estrategias comerciales, aplicables a medios o herramientas digitales, tradicionales o un mix de ellas.
- Analítica Web y generación de KIP's apegados a OKR's; procesos A/B Test y ruta crítica para toma de decisiones.
- Análisis estratégico de datos y métricas para la toma de decisiones directivas y comerciales (BI).
- Google Partner (Adwords) & Google Analytics Agent.
- Gestión de campañas digitales y sus mediciones de ROI, su impacto y desarrollo de acciones estratégicas a utilizar.
- Project Manager de personal profesional en diseño, web, producción, desarrollo, TI, SMM, etc.
- Comprensión, lectura y dirección de proyectos web basados en código html5, CSS3, JS, CMS y sistemas CRM, así como diseño de proyectos para ERP's y sus implementaciones.

## SEMBLANZA PROFESIONAL

### GROWTH HACKER BUSINESS

Empresa: GROWTH HACKING MÉXICO S.A. de C.V.

Febrero 2016 a Actual

Director general y consultor de marketing, vinculación de tecnología y atracción de clientes; optimizador de estrategias propuestas como solución para clientes de SEO, SMM, SEM, Develop Web y Optimización. P.R.

#### Logros destacables:

- De Febrero a lo que va la fecha ha incremento la base de clientes en un 25% al generar una estrategia de SEO First Page por medio de atracción orgánica y vinculación de agencias.
- Incremento en la recepción de leads de cliente Laboratorios AZTECA de 957 promedio mensual a 1850 promedio mensual y creciendo.
- Generar una vinculación importante con Reach Local, uno de los partners más grandes de Google Adwords, siendo ahora sus partners generando landings page y redes sociales optimizadas para sus clientes.
- Vinculación con empresas en España y Colombia, permitiendo el intercambio de conocimiento y talento entre los 3 países.

# Humberto Barrera Ramos

---

## **CHIEF MARKETING OFFICER**

Empresa: Ktapulta Ventures

Junio 2014 a Febrero 2016

Estoy encargado de dirigir las acciones del equipo de marketing y MKT digital, conformado por 16 profesionales en diversas áreas. También tomo las decisiones junto al CEO sobre la adquisición y conversión de clientes de cada una de las empresas del holding (8 empresas). A la par, decidimos las acciones a realizar, la evaluación de estas, y su impacto en ingresos/egresos al grupo, cumpliendo así los objetivos que la empresa se propone.

### Logros destacables:

- Por medio de acciones digitales SEM, SEO y Growth Hacking, logré incrementar progresivamente la participación de mercado digital de las empresas Canasta Verde, Latinrun y Patio Orgánico un 22% promedio por empresa, así como un incremento de negocio/ingresos del 225%, 110% y 550% respectivamente durante 2015.
- Incrementé, de forma mensual, las visitas, leads en PRENDAMOVIL un 186% mensual, siendo el 45% por medio de SEM, 40% SEO y 15% negocios recurrentes, además de optimizar el CPC en un 45% en un lapso de 5 meses, obteniendo posiciones de 1,1 a la 1,8.
- Lanzamiento formal de PRENDANET.MX a medios como Notimex, El Universal, Reforma, Milenio, Grupo Imagen, Excelsior, entre otros. Esto trajo un incremento en los ratios de conversiones a clientes de 3.5% a 7.2% mensual de forma progresiva, ayudando así al income de la empresa.
- Dirigí la creación de la app mobile para adquisición de nuevos leads en la empresa PRENDANET, aportando al crecimiento de leads en un 23% mensual a partir del segundo semestre 2015.
- Implementé un Conversion Funnel Optimization a PRENDANET y PRENDAMOVIL a través de un CRM, automation marketing, BI / dashboards (cuadros de mando), en coordinación con el equipo de develops y diseñadores en el proceso, logrando incrementos en el conversion rate global del 106% y 75% respectivamente, así como la detección y resolución de errores en la gestión por parte de los asesores y ejecutivos.

## **DIRECTOR DE PROYECTOS Y CONSULTORÍA**

Empresa: SINTAXIS Marketing Consulting

Octubre 2012 – Mayo 2014

Me encargué de dirigir el site de consultores, coordinando las estrategias brindadas a los clientes y la búsqueda de soluciones integrales. De igual forma, realice la coyuntura de negocios con empresas para fortalecimiento de la firma.

### Logros destacables:

- Implementé puntos de venta de productos de belleza llamados GLAM instalado en 3 plazas comerciales en sólo 7 meses, logrando un buen impacto comercial frente a su competidor Sally Beauty en esas plazas, alcanzando sus objetivos de ventas en un 103% contra la expectativa fue del 78%.
- Establecí estrategias SEO para el posicionamiento en buscadores, así como la capacitación de su plantilla de marketing, para la empresa CESE Consultores, logrando obtener de 1 a 7 leads de forma orgánica en 6 meses.
- Diseñé y desarrollé la estación de radio: XPRESA.FM (proyecto de e-radio y replica auditiva de 102.7 FM en Coatzacoalcos, Minatitlán y Acayucan) dirigiendo la producción, retransmisión vía Internet e implementación Mobile.
- Integre 4 líneas de producción de trabajo directo para la consultora, minimizando los costos de operación en un 23% e incrementé el tiempo de respuesta a clientes en un 35%

# Humberto Barrera Ramos

---

## **CONSULTOR DE MARKETING & GROWTH HACKING**

Empresa: SINTAXIS Marketing Consulting

Junio 2010 – Septiembre 2012

Otorgué consultoría en marketing tradicional y digital buscando siempre que éstas empresas generaran más ingresos, incluyendo el impulso en el uso de herramientas digitales para el logro de sus objetivos.

### Logros destacables:

- Incrementé, junto con las áreas comerciales y de marketing de Grupo La Mora y SIRE, el posicionamiento de las marcas en el medio digital, obteniendo resultados de leads orgánicos (65%), por medios de pago (35%) y por atracción de referencia (5%) para SIRE; así como la adquisición de leads orgánicos (71%), por medios sociales (24%) y por referencias (5%) para Grupo La Mora.
- Dirigí la implementación de imagen corporativa para la empresa CESE Consultores, ayudando a la correcta percepción de sus clientes y de nuevos prospectos.
- Logré minimizar la inversión SEM en un 55% al combinar otros medios de adquisición de clientes, obteniendo una optimización ROI total al primero o segundo mes para las empresas Tienda Oficial América y Serna TENTS respectivamente.
- Elaboré e implementé estrategias de comunicación, promoción y publicidad para D'TAGLIO muebles, Tienda Oficial América y HP Store Vhsa, permitiendo que su ROI estuviera al 83% en el primer año en las sucursales encomendadas.

## **DIRECTOR COMERCIAL CASH MANAGEMENT BANCA ELECTRÓNICA EMPRESARIAL**

Empresa: Grupo Financiero SANTANDER

Febrero 2007 – Mayo 2010

Banca de Empresas /Zona Sureste

Fui responsable de incrementar la transaccionalidad y nómina-habientes de la base de clientes empresariales de la zona ISTMO (Oaxaca, Coahuila, Chiapas, Tabasco y CD del Carmen); inicié como gerente cash management y me ascendieron a la dirección comercial de BE. Daba seguimiento a ejecutivos gestionando los contratos de banca electrónica empresarial y temas de CASH MANAGEMENT.

### Logros destacables:

- Incrementé de 890 a 2500 nomina-habientes del cliente más importante de la zona.
- Mediante gestión y negociación, incrementé de 129 a 278 contratos de Banca Electrónica durante el primer año y medio de mi estancia en el banco.
- Cerré nuevos negocios financieros (tanto en transaccionalidad, contratos nuevos y nuevos productos) que dieron como resultado el incremento la base de clientes en un 37%.
- Logré que 125 clientes de baja y mediana transacción, cambiaran a ser altamente transaccionales.

## **COORDINADOR DE NUEVOS PROYECTOS**

Empresas: ASNWERS Consultoría Empresarial y de Negocios.

Febrero 2003 – Diciembre 2006

Estuve encargado de la búsqueda y vinculación de negocios para la firma, así como realizar actividades de Project Manager con un equipo de trabajo y proveedores on-line.

### Logros destacables:

- Obtuve la cuenta de Halliburton LATAM, dándole servicios de diseño, diseño digital, web y promocionales durante dos años.
- Establecí las relaciones comerciales y de negocios con Schlumberger, CORSA y SEROIL, así como otras empresas importantes que otorgan servicios a PEMEX, desarrollando soluciones y estrategias de relaciones públicas, marketing corporativo, así como la aplicación de estrategias digitales para la mejora de la comunicación interna e imagen externa.
- Dirigí la producción de radio de EXA 88.9 FM, organizando la tabla programática de toda la estación, así como sus paquetes publicitarios y vinculación de negocio, obteniendo un record de ventas en la región durante el año 2005 incrementando la cartera de clientes acumulados de 74 a 310.

# Humberto Barrera Ramos

---

## **PRODUCTOR GENERAL DE VIDEO Y TV**

Empresa: Grupo Quatro Comunicación.

Mayo 2000 – Enero 2003

Producción de video y TV, así como desarrollador de la post-producción de animaciones en 2 y 3D.

### Logros destacables:

- Produje la semblanza en video de las ferias regionales de Tabasco, Chiapas y Veracruz del 2000 al 2003, tanto para TV y Web.
- Creé el CD interactivo de negocios de la agencia en conjunto con el departamento de medios digitales, implementando la nueva imagen corporativa, auditiva y correos auto-responders.
- Participé en el revestimiento digital y multimedia de Top Show Internacional, así como en la producción auditiva para las primeras transmisiones radiofónicas de los Premios Grammy Latinos a través de West Wood One International con sede en los Ángeles California.