



HUMBERTO BARRERA

DIGITAL STRATEGIST

Growth Hacking & Marketing Digital
Desarrollador de Estrategias
Digitales & Comerciales.

Mail & Hangout:

contact@humbertobarrera.com

Movil: +52 (55) 3031 6620

Skype: hbarrera77

OBJETIVO PROFESIONAL

Desarrollar estrategias diferenciales, optimizadas y apegadas a la realidad, que permitan generar crecimiento, disrupción y marca, tanto a mis clientes como a mi mismo en el ámbito profesional, permitiendo diferenciarme de otros profesionales y cumplir con objetivos que se hayan puesto sobre la mesa.

RESUMEN PROFESIONAL

- ✓ Director de consultoría en Growth Hacking México.
- ✓ Chief Marketing Officer en Ktapulta Ventures.
- ✓ Director de nuevos proyectos en SINTAXIS Marketing Consulting.
- ✓ Director Comercial & Cash Management / Banca Electrónica en Grupo Financiero SANTANDER.
- ✓ Project Manager para cuentas publicitarias en ANSWER Consulting & Business Group.
- ✓ Productor General de Video /Audio en Grupo QUATRO Comunicación.

EXPERIENCIA



DIGITAL MARKETING

SEO, SEM, social media strategy, web analytics, content marketing, email marketing, automation, blogging, CMR.



GROWTH HACKING

Conversion Funnel Optimization, A/B Testing, Automation, metrics growth hacks: LCVT, LVR, MRR, CPA, Churn Rate.



E-COMMERCE

Tecnología y arquitectura web, para tiendas online, integraciones, conectividad, pasarela de pagos.

DIRECTOR COMERCIAL CASH MANAGEMENT EMPRESARIAL

Grupo Financiero SANTANDER

Feb 2007 - Mayo 2010

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 Banca Electrónica Empresarial; daba seguimiento a ejecutivos gestionando los contratos de banca electrónica empresarial y temas de CASH MANAGEMENT..

LOGROS DESTACABLES

- ✓ Incrementé de 890 a 2800 nómina-habientes del cliente más importante de la zona sureste.
- ✓ Mediante gestión y negociación, incrementé de 109 a 288 contratos de Banca Electrónica durante el primer año 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% durante el segundo año de gestión.
- ✓ A pesar de una mala gestión de dos ejecutivos anteriores a mi gestión que habían logrado que 15 clientes de alta transaccionalidad bajaran sus operaciones, logré que éstas empresas y 12 clientes más, (de baja y mediana transaccionalidad), cambiaran a ser altamente transaccionales

PROJECT MANAGER EXECUTIVE

ASNWERS Consulting Business

Feb 2003 - Dic 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 gráfico, diseño digital, web y promocionales durante dos años.
- ✓ Coordiné las relaciones comerciales y de negocios con las empresas Schlumberger, CORSA y SEROIL, así como otras empresas importantes que otorgan servicios a la paraestatal PEMEX, desarrollando soluciones y estrategias de relaciones públicas, marketing corporativo y la aplicación de estrategias digitales para la mejora de la comunicación interna e imagen externa de estas.
- ✓ Dirigí la producción comercial de los paquetes publicitarios y vinculación de negocio de EXA FM 88.9, obteniendo un record de ventas en la región durante el año 2005 incrementando la cartera de clientes acumulados de 74 a 363.

PRODUCTOR GENERAL DE VIDEO Y AUDIO

Grupo QUATRO Comunicación

Mar 2000 - Ene 2003

Coordinación de la producción de video y TV, audio y radio de los clientes de la agencia, coordinando un equipo de 9 personas en la producción general, así como desarrollando 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 la televisión local, regional y para los sitios 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, provocando un incremento de clientes de 6 a 14 por mes.
- ✓ Participé en el revestimiento digital y multimedia del programa de radio Top Show Internacional que se transmitía en más de 32 estaciones de radio de habla hispana en LATAM, 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.

DIRECTOR DE CONSULTORÍA

Growth Hacking México S.A. de C.V.

Feb 2016 - Actualidad

Consultoría estratégica especializada en growth hacking para empresas o startups que necesitan crecer o escalar, vinculando soluciones tecnológicas y de análisis de data para la atracción de prospectos por medios digitales. Optimizamos funneles de conversión usando el SEO, SMM, SEM, Develop Web y optimización de funnel.

LOGROS DESTACABLES

- ✓ Incremente la base de clientes para 3 clientes importantes de la agencia en un 80%, 125% y 207% respectivamente en el último año, por medio de un mix de estrategias SEO First Page y una campaña Ads, A/B testing de mensajes de comunicación y CTA's.
- ✓ Incremento en la recepción de leads del cliente Laboratorios AZTECA de 397 a 1850 promedio mensual durante el último año.
- ✓ Vinculación con empresas en España, Colombia e Italia, permitiendo el intercambio de conocimiento y talento entre los 3 países.
- ✓ Generé una vinculación importante con la agencia internacional Reach Local, uno de los partners importantes de Google Adwords, siendo ahora sus partners generando landings page optimizadas y gestionando redes sociales para sus clientes.

CHIEF MARKETING OFFICER

KTAPULTA VENTURES (Actualmente OPENCAP)

Jun 2014 - Ene 2016

Encargado de dirigir las acciones del equipo de marketing y digital conformado por 16 profesionales en diversas áreas. Tomando decisiones junto al CEO sobre la adquisición y conversión de clientes de cada una de las empresas del holding (8 empresas). Planes de acción, evaluación de estas y su impacto en el ingresos/egresos al grupo empresarial.

LOGROS DESTACABLES

- ✓ Utilizando estrategias de SEM, SEO y Growth Hacking, logré incrementar progresivamente la participación en el mercado digital de las empresas Canasta Verde, Latinrun y Patio Orgánico en un 22% promedio por empresa. Incremento de ingresos del 225%, 110% y 550% respectivamente durante 2015, su primer año de funcionamiento..
- ✓ Incrementé mensualmente visitas y leads en un 186% en la empresa PRENDAMOVI; 45% por 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 a medios de PRENDANET.MX 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, además de crear una app para esta empresa que ayudó a incrementar en 23% promedio el número de clientes desde S2 de 2015.
- ✓ Implementé un CRM, automation marketing, BI / dashboards (cuadros de mando), en coordinación con el equipo de developers y diseñadores, logrando incrementar el conversion rate global en un 113% mejorando la conversión, la detección y resolución de errores en la gestión por parte de los asesores y ejecutivos.

DIRECTOR DE NUEVOS PROYECTOS

SINTAXIS Marketing Consulting

Jul 2010 - May 2014

Encargado de coordinar las estrategias que se les proponían a los clientes y la búsqueda de soluciones integrales. De igual forma, realice la coyuntura de negocios con otras empresas para fortalecimiento de la firma.

LOGROS DESTACABLES

- ✓ Implementé puntos de venta de productos de belleza llamados GLAM para uno de los clientes (Grupo La Mora) instalados 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 que era de 68%.
- ✓ Establecí estrategias SEO para el posicionamiento en buscadores, así como la capacitación de consultores, logrando obtener de 3 a 27 leads mensualmente de forma orgánica durante los primeros 6 meses.
- ✓ Integre 4 líneas de producción de trabajo directo para la consultora, minimizando los costos de operación en un 21% e incrementé el tiempo de respuesta a clientes en un 35%.
- ✓ Diseñé y desarrollé la estación de radio por internet para Enterprise Business Corp: 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 móvil.
- ✓ 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 (61%), por medios sociales (35%) y por referencias (4%) para Grupo La Mora.
- ✓ Logré minimizar la inversión SEM en un 55% al combinar otros medios de adquisición de clientes, obteniendo una optimización ROI total durante los 4 primeros meses para la empresa.