



# Miguel Esquivel Schaeffer

04455.3930.2376  
7158.18.88 / 4168.23.61  
miguel.esquivel.s@gmail.com  
/in/miguel-esquivel-schaeffer

## Objetivo

Liderar estrategias de transformación digital que me permitan diseñar e implementar soluciones orientadas a mejorar los puntos de contacto con el cliente y lograr incrementar las ventas del canal ecommerce.

## Acerca de mí

Líder de transformación digital con más de 10 años de experiencia diseñando e implementando soluciones orientadas a incrementar las ventas del canal ecommerce en organizaciones hasta en un +1 700%. Orientado a resultados, con alto nivel para el análisis de datos, reportes de inteligencia de negocios y CRM a fin de identificar oportunidades de mejora en los puntos de contacto con el cliente con el objetivo de aumentar la tasa de conversión, certificado en herramientas de Google para analítica y marketing digital. Comunicador eficaz, capaz de consolidar equipos de trabajo en un ambiente de aprendizaje y autogestión.

## Experiencia laboral

### AXA Seguros | Ecommerce Leader

2016 - 2018

Líder de la UX de ecommerce, responsable de implementar herramientas que incrementaran la conversión y de establecer procesos para la gestión de prospectos.

- ★ Logré un crecimiento en ventas del canal ecommerce del +290% vs 2016, liderando el proyecto interno de relanzamiento del canal y el rediseño de la asignación de pólizas en call center.
- ★ Diseñé la estrategia en la modalidad seguro de auto determinando una relación 4 a 1 de cotizaciones online contra ventas offline, permitiendo evaluar el impacto del presupuesto en las ventas de otros canales.

### Systems Mobile Inc. | Digital Ad Trafficker

2015 - 2016

Gestionar campañas en una red de sitios web y aplicaciones móviles, buscando siempre los mejores resultados de KPI's de los anunciantes y el mejor revenue posible para el editor.

- ★ Promoví la implementación de una mejora en las aplicaciones móviles gestionadas por Systems Mobile Inc. incrementando los ingresos por campañas RTB en un +40%.
- ★ Diseñé e implementé un dashboard para los clientes de Systems Mobile Inc. Facilitando la consulta en tiempo real de los resultados de sus aplicaciones, disminuyendo la carga de trabajo del equipo comercial por 5 días.

### L'Occitane en Provence | Digital Manager

2013 - 2015 | Consultor 2015 - 2016

Gestionar la operación de ecommerce y las campañas en medios digitales. Responsable tanto de la definición como el desarrollo de indicadores clave en la estrategia CRM para la empresa.

- ★ Incrementé las ventas del canal ecommerce en +1,700% vs 2013, mediante una estrategia que aumentó las visitas, ticket promedio, frecuencia de compra y la tasa de conversión del sitio.
- ★ Obtuve el segundo lugar de Latinoamérica en la auditoria de mejores prácticas de Grupo L'Occitane como resultado del proyecto de mejoras en el sitio web.
- ★ Coordiné un proyecto de sensibilización y gestión del cambio con el equipo de ventas en retail, el cual incrementó la frecuencia de compra de los clientes VIP de 1 a 5 veces al año.

### Profesional Independiente | Consultor de Proyectos Digitales

2010 - 2013

Desarrollo de estrategias para medios digitales y asesoría para la implementación de soluciones tecnológicas.

- ★ Posicioné, en un mes, el sitio web de STIHL abarcando la primera página de resultados en Google, disminuyendo el riesgo de vinculación a páginas con contenido violento.
- ★ Implementé un ecommerce B2B2C para la empresa de cosméticos By Apple incluyendo el 100% de su catálogo.
- ★ Desarrollé la funcionalidad de dos juegos didácticos para Fundación Dónde los cuales se difundieron a nivel nacional.
- ★ Diseñé la estructura HTML para el intranet del ISSSTE, liberado al 100%, dos semanas antes del deadline con apego a la normativa institucional de diseño.

### Grupo Imperquimia | Brand Manager

2008 - 2010

Implementar herramientas digitales para el desarrollo del canal ecommerce. Coordinar campañas publicitarias ATL y BTL orientadas tanto a consumidor final como a distribuidores.

- ★ Establecí procesos de ecommerce y gestión de prospectos a través de herramientas digitales que incrementaron las ventas mensuales de Grupo Imperquimia.
- ★ Coordiné una campaña publicitaria para impulsar la estrategia de ecommerce impactando durante dos meses consecutivos como el mejor histórico de ventas.

## Segundo idioma

→ Inglés intermedio Escrito: 85%  
Hablado: 80%

## Certificaciones

★ Adobe Photoshop  
Certified Expert

★ Certified ScrumMaster  
Scrum Alliance

★ Google Analytics  
Certified

★ Adobe Illustrator  
Certified Associate

★ Scrum Product Owner  
CertiProf

★ Google Adwords  
Certified

## Cursos adicionales

Growth Hacking | NUMA México  
Septiembre 2017

Content Strategy for Engaging Audiences | Northwestern University  
Agosto 2015

Academy for Ads | Google Partners  
2011 - a la fecha

Project Management | iab México  
Junio 2011

## Formación

Digital Marketing Specialization | University of Illinois  
Cursos on-line University of Illinois, cursando actualmente.

Mercadotecnia Estratégica | Periodismo y Arte en Radio y TV  
Diploma de Especialización, 2008 - 2009

Licenciatura en Publicidad | Periodismo y Arte en Radio y TV  
2004 - 2007

## Habilidades y herramientas

### Ecommerce & Growth Hacking

- Digital Design (HTML, CSS, jQuery, Angular, PHP, Magento, Prestashop, Wordpress, Drupal y Liferay).
- Search Engine Optimization (Woorank, Google Search Console, Google trends y Similar Web).
- Email Marketing & Automation (IBM Watson, MailChimp, Adobe Campaign y Campaign Monitor).
- AB testing (Google experiments, Optimizely, Adobe target y AB tasty).

### Analysis & Management

- Website Analytics (Google Analytics, Google Tag Manager, Adobe Analytics, App Annie, New Relic y hotJar).
- Business Intelligence & CRM (IBM Cognos, Adobe Marketing Cloud, Cegid y Zoho).
- Data Analysis & Reporting (Google Data Studio, Excel, Power Point, Super metrics y Tableau).
- Innovation and Project Management (Design Thinking, Lean, Agile y Scrum).

### Digital Marketing

- Digital Marketing (Google Adwords, Semrush, DoubleClick for Advertisers, Facebook Ads y BingAds).
- Demand Side Platform (Criteo, Adform, YuMe y DoubleClick Bid Manager).
- Data Management Platform (Adobe Audience Manager, Weborama Audience Manager y Navegg).
- Adserving (OpenX, DoubleClick for Publishers, Admob y Adsense).