

RENZO MIRANDA QUIÑONES

MASTER-MBA | LICENCIADO | DIPLOMADO | POSTGRADO | CIEC
WWW.RENZOMIRANDA.COM | HTTPS://BIT.LY/RENZOMIRANDA

RESUMEN

Máster in Business Administration y Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad y Marketing, así como en comunicación corporativa. Con Postgrado en Marketing Digital, social media, Trade marketing y diplomados en gestión de Marketing y ventas.

Más de 18 años de experiencia en empresas multinacionales realizando campañas de marketing 360° productos tangibles e intangibles, planeamiento estratégico, conocimiento del consumidor y construcción de marcas para incrementar la rentabilidad del negocio.

Amplia experiencia en el planteamiento, ejecución e implementación de campañas digitales y control de KPIs

INFORMACIÓN PERSONAL

DNI: 41961356

Contacto

Celular: 987954805

E-mail:

renzomiranda@aloe.ulima.edu.pe

IDIOMAS

Inglés: Avanzado (Certificado en Instituto de Idiomas pontifica Universidad Católica - 2021)

FORMACIÓN

Maestría en Gerencia de T.I y Transformación digital - UTP (2025 - en curso)

Gestión estratégica de tecnologías de la información, innovación digital, liderazgo ágil, ciberseguridad, análisis de datos y transformación organizacional.

Especialización en uso de Inteligencia artificial – IDAT 2026

IA: Chat GPT, Gemini, Claude, Blackbox, Chatbox AI, Notebook LM

Programa IDE – ESAN BUSINESS 2026

Programa en marketing y publicidad digital aplicados a servicios y talleres automotrices

Diplomado de Ventas y Gestión Comercial – ZEGEL IPAE 2024

Ventas, gestión comercial, finanzas aplicadas a las ventas

Diplomado de Marketing Digital – ZEGEL IPAE POST GRADO 2022 - 2023

Social media, KPIs de RRSS, programación de pautas y Google Analytics

Escuela de Marketing y Negocios - APEM 2021

Google Ads: Display, Search; Face Ads; Google Analytics; Data studio; Seo&Sem

MBA - Universidad Tecnológica Perú UTP 2019 – 2021

Master of Business Administration - MBA

IDAT 2018

Diseño gráfico editorial: Illustrator, Photoshop, Indesign

Instituto peruano de arte y diseño - IPAD 2018

Especialización en Marketing Digital: SEO, SEM, Search console y redes sociales

Universidad de Piura 2015

Diplomado en Marketing y Gestión Comercial

Universidad de Lima 2014

Postgrado en Marketing Digital y Social Media

Universidad de Lima 2014

Programa de Especialización – CIEC - Trade Marketing

Universidad de Lima 2002 – 2010

Carrera de Ciencias de la Comunicación

Grado: Licenciado con doble especialidad

- Marketing y Publicidad
- Comunicación Corporativa y Desarrollo Social

LOGROS

Jurado Effie Awards 2025 y 2026

Crecimiento en la conversión de canal digital del 65% - Autoniza

Superar las 450 ventas corporativas mensuales - Autoniza

Lograr ser el #1 en ventas de híbridos y eléctricos – Chevrolet

Automatización en pauta digital con Claude y Notebook LM – Autoniza

Uso en I.A. en las pautas y Bots – Autoniza

Reposicionamiento de Autoniza 2025 y 2026

Relanzamiento de Nissan 2026

Desarrollo de dashboards control Posventa Autoniza 2025 y 2026

Ganador del premio a la mejor gestión de marketing KIA - 2023

Ganador del premio a la mejor gestión de marketing CHERY- 2024

Ganador del premio a la mejor gestión digital CHERY - 2024

Ganador del premio a la mejor gestión de marketing Peugeot 2024

Implementación de CRM Sirena – automatizaciones en C.Withmory

Responsable del lanzamiento de la primera campaña digital – colecta Ponle Corazón

Cambio de imagen corporativa del Fondo Mi Vivienda

12% de incremento en el nivel de recordación de la marca – Fondo Mi Vivienda

Creación del ecosistema digital del Fondo Mi Vivienda

Incremento del 24 % en las ventas de KIA y el 4 % en PosVenta

EXPERIENCIA

Autoniza S.A.C

Gerente de Marketing Corporativo

07/07/2025 – A la fecha

- Diseñar y ejecutar el Business Plan de Marketing integral de la compañía, alineado con objetivos comerciales y financieros.
- Liderar la estrategia digital corporativa, incluyendo redes sociales, SEO, SEM, inbound mkt y performance.
- Gestionar la implementación de automatizaciones de marketing y ventas (CRM, email marketing, chatbots, flujos automáticos).
- Incorporar Inteligencia Artificial y Big Data en procesos de segmentación, personalización de campañas y predicción de demanda.
- Supervisar la estrategia de CRM para asegurar una gestión óptima de leads, nurturing y fidelización de clientes.
- Definir y controlar el presupuesto de marketing, optimizando el ROI de cada canal digital y tradicional.
- Desarrollar campañas multicanal que integren ecosistema digital, retail, BDC y fuerza de ventas.
- Liderar proyectos de rebranding y reposicionamiento de marcas, garantizando coherencia en identidad visual y propósito.
- Coordinar con equipos de ventas para alinear campañas con metas de unidades vendidas y penetración de mercado.
- Diseñar estrategias de pricing y rentabilidad, apoyadas en análisis de data de mercado y competencia.
- Monitorear KPIs de marketing digital y social media, generando reportes de conversión, engagement y ventas.
- Liderar procesos de innovación comercial, incorporando tendencias como realidad aumentada, experiencias inmersivas y test drives virtuales.
- Dirigir el desarrollo de contenidos digitales relevantes y personalizados para cada etapa del customer journey.
- Optimizar la experiencia del cliente (CX) con herramientas digitales y programas de fidelización basados en IA.
- Diseñar roadmaps de transformación digital del área de marketing, incluyendo adopción de nuevas tecnologías.
- Ejecutar análisis predictivo de leads y ventas, anticipando tendencias de mercado automotor y cambios de consumo.

Corporación Alese

Gerente de Marketing Corporativo

02/09/2022 – 05/07/2025

- Encargado del desarrollo y ejecución del BP de marketing.
- Encargado de la estrategia, planificación y ejecución de las campañas de marketing de Kia, Chevrolet, Peugeot, MG, Chery, Jeep, Fiat, Maxus, Ram, Maserati, como también del Programa Mi taxi y Autoplan empresa de fondos colectivos.
- Desarrollo y control de la estrategia digital, implementación de pautas, revisión y administración de CRM, desarrollo de automatizaciones comerciales.
- Control del presupuesto mensual, trimestral y anual.
- Desarrollo de alianzas comerciales, eventos y activaciones en la red a nivel nacional.
- Seguimiento a las ventas digitales y control de KPIs de social media y de conversión.
- Liderar y ver mejoras de nuevos canales de venta Ecommerce, marketplaces y venta directa consolidando el posicionamiento de las marcas en los medios digitales.
- Liderar el proceso de innovación y desarrollo de productos nuevos.
- Elaborar la propuesta de valor, identidad y propósito de las marcas, en base a investigación de mercado y benchmarking.
- Coordinar las acciones comerciales y campañas con el equipo de ventas.
- Elaborar y ejecutar la estrategia de marketing digital Gestión de contenido de redes sociales, SEO, SEM, análisis de indicadores y performance digital.

Encargado del posicionamiento digital de KIA - Almacenes Santa Clara, logrando un incremento del 90 % en los leads obtenidos

Responsable de la mejor venta histórica de KIA - Almacenes Santa Clara - OCT 2019 (215 u). 65% digital

Consolidación de porcentajes de cierre, crecimiento de un 9%, en las ventas de buses y camiones Incapower

Incremento de la facturación de Tracto camiones, de 100 a 191 unidades en Incapower

Responsable por el crecimiento del 2% en el Market share de Citroën

Líder del proyecto Creativo "relanzamiento de " Citroën en redes sociales 2014

Incremento del 75% en las ventas de la marca Citroën y el 45 % en las marcas de Motormundo dentro del Grupo Gildemeister

Automatización del canal de Post Venta – Taller, Hyundai

CURSOS -CAPACITACIONES

Curso de Competencia digitales para profesionales.
(Google Actívate)

Curso Avanzado de Google Analytics.
(Analytics Academy)

Curso para el desarrollo de APPS.
(Google Actívate)

Curso de E-COMMERCE.
(Google Actívate)

Curso de Google Ad.
(Google Actívate)

Curso de Analítica Digital.
(Netzun)

Curso de Email y mobile Marketing.
(Netzun)

Curso de Marketing Digital
(Netzun)

- Responsable de la gestión de pricing, análisis de margen y rentabilidad de las marcas.
- Elaborar, gestionar y controlar el presupuesto de marketing.
- Liderar el proyecto de re-branding de la marca corporativa.

Corporation Withmory

Advertising & Promotion Manager

17/01/2022 – 01/09/2022

- Encargado del desarrollo y ejecución del plan anual de marketing.
- Responsable de la estrategia en medios tradicionales y digitales para incrementar las ventas.
- Encargado de la estrategia, planificación, seguimiento y control del área digital.
- Supervisar la planificación de marketing, publicidad y promoción.
- Responsable del presupuesto del área (inversión en campañas, activaciones, suscripciones, etc.)
- Liderar el fortalecimiento y consolidación de los diferentes medios digitales como la página web, fan page, Instagram, YouTube, LinkedIn y portales.
- Hacer negociaciones de auspicios y análisis de nuevos negocios.
- Desarrollo y cuidado de la marca.
- Encargado del desarrollo de los procesos corporativos.
- Gestionar diseño y creación de nuevos productos y/o soluciones de acuerdo con la segmentación de clientes.
- Supervisión, control y seguimiento del CRM
- Responsable del tratamiento de los leads - ecosistema digital (Journey Digital)
- Encargado de la mejora constante del CRM y del retorno de la inversión
- Responsable del lanzamiento de nuevos productos.
- Desarrollo de promociones y precios para maximizar la participación de la marca con impacto en las ventas.
- Reporte de las tendencias de mercado
- Responsable por el retorno de las diferentes inversiones – KPIS.
- Gestión del presupuesto y rentabilidad de las campañas.

Fundación Peruana de Cáncer

Coordinador de campañas y alianzas

01/07/2021 – 10/01/2022

- Coordinar y dirigir las campañas 360° (Digital, ATL y BTL), mantener el crecimiento de recaudación proyectado a nivel nacional, supervisando los objetivos de recaudación.
- Elaborar, implementar y analizar las estrategias de SEM y SEO.
- Coordinar, implementar y analizar las campañas de marketing digital según cada estrategia (email marketing, RRSS, captación de leads, publicidad online).
- Identificar, desarrollar y gestionar alianzas corporativas que permitan incrementar la cartera de donaciones de empresas y actividades anuales para la captación de fondos.
- Encargado de las estrategias para las diferentes campañas y proyectos del área de marketing.
- Desarrollo de indicadores, análisis de mercado, y cuadros comparativos para la gerencia de marketing.
- Gestionar y coordinar la logística de los eventos de la empresa.
- Elaboración de informes de las actividades y acciones promocionales realizadas para evaluar la rentabilidad y analizar su eficacia.
- Desarrollar el marketing intelligence (inteligencia comercial) obteniendo información del mercado, promociones de competidores y sus actividades

Fondo MIVIVIENDA S.A. - FMV

Cargo: Especialista de Publicidad

01/03/2020 – 31/08/2020

- Desarrollar, ejecutar y evaluar el plan de Marketing y sus modificaciones.
- Elaborar y controlar los presupuestos por cada campaña, además de realizar la supervisión y coordinación con los medios de comunicación.
- Diseñar, organizar, supervisar y brindar soporte en publicidad a eventos, congresos y otras reuniones con los actores del mercado inmobiliario como instituciones financieras, promotores, inversionistas y constructores.
- Desarrollo de estudios cualitativos y cuantitativos sobre el público objetivo del FMV y medición de las campañas publicitarias realizadas.

Curso de Face & Instagram Ads.
(Crehana)

Estrategias digitales
(Netzun)

Curso de MS Office - avanzado.
(Telematic Perú)

Curso de Excel Intermedio.
(Universidad Agraria)

Curso de MS Office - avanzado.
(Netzun)

Curso de Excel Intermedio.
(Netzun)

Cursos de NPS, MailChimp y Survey
Monkey.

Capacitación SPRING y SAP.
(Automotores Gildemeister)

Capacitación en Qlickview.
(Automotores Gildemeister)

Cursos de CRM – Power BI.
(Incapower)

Capacitación en C4C, SK.
(Almacenes Santa Clara)

- Preparar el plan de Medios, optimización del presupuesto y análisis de estudios de lectoría, audiencia y público objetivo.
- Propuesta e implementación de estrategias publicitarias y acciones de marketing directo.
- Control y administración de la estrategia digital, seguimiento a KPIs y supervisión del objetivo comercial.
- Encargado de la web corporativa, intranet y RRSS (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube).
- Responsable del CRM, Power Bi y sistema de Big data

KIA - ALMACENES SANTA CLARA

Cargo: Analista de Marketing 05/07/2019 – 29/02/2020

- Desarrollo e implementación de Plan de Marketing.
- Planeamiento y ejecución de eventos corporativos y activaciones canal Retail y Post venta – Control de presupuesto mensual.
- Mejoras Continuas en procesos de Marketing y Canal Virtual (SEO- SEM), control de KPI'S.
- Prospección, distribución y control de leads digitales.
- Monitoreo y resolución de reclamos digitales- Retail y Post Venta.
- Inbound marketing de campañas comerciales.
- Líder de proyectos de E-commerce y Transformación Digital.
- Desarrollo, gestión y actualización de Bots Digitales.
- Desarrollo de canales no tradicionales de ventas Retail y Post venta.
- Monitoreo de la satisfacción de clientes Retail y Post venta.

INCAPOWER – DIAMANTE DEL PACIFICO S.A.

Cargo: Jefe de Marketing 01/04/2017 – 30/06/2019

- Responsable del Business Plan, presupuesto anual local de USD 850,000 y de la negociación del presupuesto y subsidios compartidos con fábrica (China).
- Desarrollo del plan de marketing anual por marca y reportes mensuales a cada casa matriz.
- Gestión de la estrategia y gestión comercial digital de las marcas Foton, Forland, así como el canal de Postventa y Retail.
- Desarrollo de sistemas de Business Intelligence para todo el negocio.
- Análisis de rentabilidad de las inversiones.
- Responsable general de las campañas en 360° (ATL, BTL, PR, Digital, CRM).
- Reportes de gestión de oportunidades de venta, adquisición de leads
- Inteligencia Comercial y Benchmarking.
- Rentabilizar la inversión en canales de venta tradicionales y modernos.
- Desarrollo de Aplicativos Móvil y ERP's comerciales y de postventa.
- Estructuración y seguimiento de los tableros de control de ventas de las tiendas –Dashboards.
- Seguimiento y gestión del portafolio de productos y clientes.
- Gestión de optimización de presupuestos y elaboración de estructuras de costos.
- Elaborar informes cualitativos/cuantitativos y benchmarking para alinear los planes de trabajo.
- Análisis del mercado actual y tendencias. Participación de la marca en el Mercado Automotriz.
- Elaboración del plan de trabajo de la administración de ventas.
- Supervisión y control del APP Manejo Bacán.
- Planificación, desarrollo y control de las acciones de Relaciones Públicas.
- Planteamiento y seguimiento a los KPIs de las pautas digitales.
- Control de las Redes Sociales - RRSS.
- Alianzas comerciales y auspicios.
- Coordinación con áreas comerciales, y control de avance de venta.
- Planeamiento, supervisión y ejecución de eventos (Activaciones internas y externas, lanzamientos, pruebas de manejo, salón del automóvil, entre otros).
- Responsable por imagen de marca en puntos de venta y acciones de trade marketing.

AUTOMOTORES GILDEMEISTER PERÚ S.A

Cargo: Ejecutivo Senior de marketing 01/01/2012 -15/10/2016

- Diseño y ejecución del plan anual de marketing para alcanzar las metas de conocimiento de marca, posicionamiento, generación de tráfico a las tiendas, cotizaciones y ventas.
- Manejo del presupuesto de marketing (\$2.5m anual).
- Desarrollo de campañas publicitarias en canales ATL y BTL.
- Responsable de la planificación estratégica, ejecución e implementación de todas las actividades de publicidad y marketing.
- Desarrollo de la estrategia de posicionamiento en digital y redes sociales (Motormundo-Hyundai-Citroën).
- Análisis del mercado actual y tendencias. Participación en el Mercado Automotriz. Realización de las campañas de CRM y Post Venta.
- Organización y realización de activaciones, lanzamientos, eventos automotrices "Motor Show" y otros.
- Supervisión y coordinación de imagen en puntos de venta a nivel nacional (Trade marketing).
- Desarrollo y gestión de KPIs.
- Gestión de Maestro Único de Cliente.
- Gestión de páginas web, redes sociales, aplicativos móviles y nuevas tecnología
- Community management - Manejo de marca en redes sociales.
- Responsable de las campañas de e-mailing y SMS.

PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A

Cargo: Asistente de comunicación 03/04/2011 - 15/11/2011

CORREDORES DE SEGUROS TORINO S.A

Cargo: jefe de Comunicaciones 15/01/2009 -15/03/2011

BANCO INTERNACIONAL DEL PERU S.A

*Cargo: Gerente Asistente- Representante financiero
(2005 / 2006 / 2007 / 2008)*

EXPERIENCIA DE VOLUNTARIADO O DIRECCIÓN

- Voluntario en Techo Propio
- Voluntario en Albergue Huellitas de ventanilla
- Voluntario – Yanapata de Albergue Marlene Salinas