



DANIEL OSORIO MORALES

Lic. Mercadotecnia

¿QUIÉN SOY? Mercadólogo con + 3 años de trayectoria en diversos puestos relacionados a la Mercadotecnia. Ecléctico, estratégico e innovador. Aspiro un rol de Liderazgo para contribuir positivamente al equipo.

DATOS DE CONTACTO

Teléfono: 55 49 19 80 96
Correo: daniel.osorio23@outlook.com
26 Años, CDMX.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Mercadotecnia
Seminario de titulación en Marketing Digital
Instituto de Mercadotecnia y Publicidad,
Campus, CDMX.

IDIOMA

Inglés Intermedio

EXPERIENCIA LABORAL

OI SABRE ACEROS / Nov 2021 – jun 2023

Coordinación de Mercadotecnia y Comercialización

- Reestructura del departamento de mercadotecnia, Implementación de CRM, creación de procesos y mejora continua.
- Supervisar al equipo comercial en la captación de nuevos clientes, logrando una expansión en Puebla, Querétaro e Hidalgo. Así mismo un incremento en ventas del 5% Anual 2022.
- Identificar oportunidades y amenazas para medir el mercado potencial de los diferentes productos.
- Implementación de campañas por E-mail, y gestionar con diseño materiales para diversas temporadas.
- Manejo de bases de datos para analizar y hacer propuestas en base a la información obtenida. (proyecciones de ventas, prospectos, inventarios, presupuestos).
- Realizar presentaciones de resultados cada trimestre.

CENTRO DIAGNOSTICO DENTAL RADI / Sep 2020 – Mar 2021

Analista de Mercadotecnia

- Analizar el mercado y gestionar alianzas comerciales.
- Asesorar y optimizar los canales digitales para construir y fortalecer una relación con los clientes.
- Implementación de un plan comercial usando mapas geográficos para la búsqueda de nuevos clientes. (Plataformas ArcGIS e INEGI).

SONOVA MEXICO / Ago 2019 – Mar 2020

Becario de Mercadotecnia

- Analizar datos para definir estrategias de precios, cupones y descuentos que impulsen los objetivos de marketing y ventas.
- Realizar un seguimiento puntual a campañas de e-mail creadas en MailChimp.
- Implementar estrategias de marketing en redes sociales.
- Apoyar en los eventos de lanzamiento de productos, demostraciones, conferencias, y eventos corporativos.
- Mantener actualizado el inventario de promocionales, material didáctico y gestionar el envío a representantes de ventas a nivel nacional.
- Coordinar con la agencia el diseño de materiales para temporadas, campañas y presentar informes.
- Participar en el equipo de mejora continua para diseñar una etiqueta que fuera útil en el reconocimiento del picking, duplicando el nivel de productividad.

AEROMEXICO / Mar 2018 – Mar 2019

Ejecutivo de Ventas

- Crear itinerarios de vuelos comerciales.
- Brindar seguimiento a clientes en cambio de vuelos, devoluciones, ventas, y atención al cliente vía telefónica.

SOFTWARE

Excel / Office / Outlook / CRM / Illustrator /
Photoshop / Google Suite / Canva / Mailchimp