

Génesis Oyarzún

Ingeniero en Marketing

✉ genesisoyarzun9@gmail.com

📞 +569 86352877

HERRAMIENTAS

- Google Ads
- Meta Ads
- HubSpot
- Salesforce
- GoHighLevel
- N8N
- Claude
- Google Analytics
- Tag Manager
- Power BI
- Excel
- Microsoft Office
- WordPress
- Shopify

Perfil profesional

Ingeniero en Marketing con experiencia en planificación y ejecución de estrategias de marketing en entornos B2B, B2C y B2G. Experiencia en adquisición, conversión y fidelización de clientes, junto con la optimización de campañas digitales en Meta Ads y Google Ads, e implementación de CRM y automatizaciones para mejorar la gestión de leads, en coordinación con equipos multidisciplinarios. Orientado a resultados y mejora continua basada en datos.

EXPERIENCIA

Jefe de Marketing y Growth – Tu Clase Tu País

Enero 2025 - Diciembre 2025

Responsabilidades clave:

- Lideré la estrategia de marketing y growth para líneas B2C, B2B y B2G, conectando adquisición, conversión y fidelización con objetivos comerciales.
- Diseñé e implementé automatizaciones en CRM y flujos de comunicación omnicanal, optimizando la gestión de leads y el funnel de conversión.
- Planifiqué y optimicé campañas de adquisición orgánica y pagada en Meta Ads y Google Ads, con foco en indicadores de performance como conversión, CPA y CAC, junto con mejoras de CRO en landings y flujos del funnel.
- Coordiné equipos multidisciplinarios, asegurando alineación entre estrategia, ejecución y objetivos del negocio.

Logros:

- Aumenté las ventas anuales en un 5%.
- Incrementé la tasa de conversión en un 10%.
- Reduje en un 20% la carga operativa manual del área comercial y marketing.

Coordinador Regional de Marketplace y Growth – Apprecio

Enero 2023 - Diciembre 2024

Responsabilidades clave

- Coordiné la operación regional del Marketplace en Chile, Perú, Colombia, Ecuador y México, asegurando la integración de procesos comerciales, operativos y de marketing entre equipos internos y sellers externos.
- Definí y supervisé el modelo de gestión del Marketplace, estableciendo criterios con foco en eficiencia comercial, experiencia de usuario y desempeño de ventas.
- Lideré la coordinación estratégica con Sellers y partners regionales, definiendo campañas, márgenes y categorías, asegurando alineación comercial y correcta ejecución en cada mercado.
- Planifiqué y optimicé campañas y acciones omnicanal en Meta, Google y Tiktok Ads, basadas en datos y testeo. Optimicé conversión, CAC y ROAS.

Logros:

- Incrementé las ventas del Marketplace regional en un 15%.
- Aumenté la tasa de conversión en un 10% en los mercados gestionados.
- Reduje en un 15% los tiempos de gestión comercial y operativa.

Analista de Marketing – Saxo Wealth Advisors.

Enero 2022 - Diciembre 2022

Responsabilidades clave:

- Ejecuté iniciativas de marketing digital orientadas al posicionamiento de marca y generación de demanda, apoyando la implementación de diversas estrategias.
- Ejecuté y optimicé campañas de paid media y canales orgánicos, analizando métricas de performance y conversión.
- Definí y gestioné KPIs digitales y comerciales realizando el seguimiento de resultados y generando insights clave para optimizar el desempeño.

Logros:

- Incrementé la tasa de conversión en un 5%.
- Reduje la tasa de rebote del sitio web en un 10%.
- Mejoré la tasa de apertura de campañas de email marketing en un 20%.

Analista de Marketing – ManPower Group

Enero 2021 - Diciembre 2021

Responsabilidades clave:

- Definí y realicé seguimiento de KPIs digitales para distintos canales, apoyando la medición del desempeño de campañas orgánicas y pagadas.
- Ejecuté y di seguimiento a campañas de Google Ads, realizando ajustes y optimizaciones orientadas a performance.
- Gestioné procesos de generación, calificación y nutrición de leads, derivando leads calificados al equipo comercial.
- Ejecuté acciones de branding en redes sociales y email marketing para distintas marcas del grupo, alineadas al plan de marketing corporativo.

Logros:

- Mejoré el rendimiento de campañas en Google Ads en un 5%.
- Incrementé la tasa de conversión de leads en un 10% dentro del funnel comercial.
- Estandaricé el seguimiento de KPIs digitales, reduciendo errores de medición y reprocesos del área en un 20%.

Ejecutivo Comercial / Asistente Comercial – ABC (La Polar)

Julio 2019 - Diciembre 2020

Responsabilidades clave:

- Diseñé y lideré el modelo logístico ALAS, definiendo KPIs operativos y logísticos, orientados a optimizar procesos de despacho y mejorar la gestión operativa del canal.
- Definí y gestioné KPIs de publicaciones, enfocados en aumentar la cantidad de SKUs publicados en la web y mejorar el control del flujo de información comercial por línea.
- Gestioné la carga, publicación y mantención de información comercial y logística en Salesforce para los segmentos Mundo Duro y Mundo Blando, participando en la creación de SKUs y definición de condiciones comerciales.

Logros:

- Aumenté la tasa de entrega efectiva de productos en un 30%.
- Incrementé la disponibilidad de SKUs publicados en un 20%.
- Reduje incidencias operativas, logísticas y comerciales en un 30%.

FORMACIÓN

2016 – 2020

Ingeniería en Marketing – Instituto Profesional Duoc Uc

2014

Técnico de Nivel Medio – Electrónica | Electricidad

Domingo Matte Mesías

CERTIFICACIONES

- Gestión de Marketing Digital e Internacional.
- Google Analytics.
- Power BI.
- Diseño de Plan de Marketing.
- Investigación de Mercado.
- Gestión de Cartera y Servicio al Cliente.
- Gestión de Marca.
- Gestión Directiva.
- Gestión de Punto de Venta y de Evento de Marketing.
- Ejecución de Procesos Administrativos.