

José Roberto Hidalgo Chavez

Project Manager Senior - TI e Industrias Creativas

[linkedin.com/in/robertohidalgochavez/](https://www.linkedin.com/in/robertohidalgochavez/)

Project Manager Senior con más de 15 años de experiencia en la planeación y gestión de proyectos de Marketing Digital, aplicaciones, web, producción creativa y BTL para las industrias de consumo, entretenimiento, farma, banca, fintech y construcción. Experiencia en metodologías ágiles, coordinación de equipos multidisciplinarios y gestión de stakeholders, plazos y entregables. Enfoque en Growth Marketing, análisis de KPIs e indicadores financieros para optimizar la ejecución y apoyar la toma de decisiones.

Experiencia profesional

Be The Agency

Project y Growth Manager | 2017 - 2026

- Gestioné la participación de marcas en un congreso farmacéutico, coordinando la operación digital y la producción de stands. Optimicé presupuestos y contribuí al crecimiento de la facturación mediante la incorporación de nuevos expositores.
- Administré el proyecto de lanzamiento de la experiencia web de SECTUR, incluida una aplicación web y materiales para las embajadas regionales de Norteamérica y Sudamérica.
- Colaboré con Finvero, Doopla y Konfío en la optimización de embudos de venta, eventos y materiales para generación de demanda. Mejoré el ROAS mediante el análisis de puntos de abandono en el onboarding.
- Gestioné el lanzamiento digital de la aplicación D Life e implementé mejoras de UX, SEO, GEO y modelos de bases de datos, contribuyendo al crecimiento de la facturación.
- Incorporé servicios de Inteligencia Artificial (IA), coordinando la planeación, implementación, flujos, aspectos técnicos y evaluación de costos para atención al cliente y automatización de CRM, campañas y anuncios.
- Capacité a asistentes de proyecto y coordiné la gestión simultánea de proyectos y entregables con equipos de operaciones y programación.
- Operé campañas de Performance Marketing para Vans, D Life, IPADE, Panduit, Dermocosmética y Hospitales Médica Sur, así como para marcas regionales, cumpliendo KPIs de generación de demanda.

Andreu - Omnicom International

Key Account Manager | 2015 - 2017

- Administré las cuentas de Volkswagen, Hewlett Packard, Söring y Merck con campañas Always On y estacionales. Coordiné propuestas creativas y optimicé presupuestos para objetivos de adquisición, consideración, reconocimiento de marca y generación de leads.
- Integré el análisis del funnel de conversión y la intención de los usuarios en campañas de Volkswagen. Utilicé datos y retroalimentación de la cuenta para mejorar la eficiencia del costo por clic (CPC).
- Presenté reportes y ejecuté planes de trabajo, dando seguimiento a actividades, requerimientos y acuerdos con las cuentas a cargo.

Grupo Carolo

Gerente Business Development | 2013 - 2015

- Impulsé el crecimiento de la facturación de los negocios mueblero y restaurantero mediante la integración de iniciativas comerciales y de marketing.
- Diseñé planes de medios con redes sociales, sitios web, influencers, revistas y prensa para Carolo, Lemacaron, Blanco de Colima, Beccara y Dupuis, alineando las campañas con la temporalidad y los inventarios.
- Fortalecí la consideración de marca y la afluencia al punto de venta mediante capacitación a vendedores y meseros. Preparé documentación para la venta parcial del negocio a un grupo inversionista y participé en la definición de pilares de comunicación a largo plazo.

Kolo Digital Signage

Gerente de Mercadotecnia | 2011 - 2013

- Ingresé como asistente comercial y fui promovido a responsable de Mercadotecnia por mi contribución a la mejora del sitio web, la implementación del canal de YouTube y el desarrollo de redes sociales.
- Elaboré fichas técnicas de pantallas LED, Video Walls, unipolares, cámaras y reproductores, mejorando la respuesta del área comercial y contribuyendo al cumplimiento de objetivos de venta.
- Participé en la creación, edición, publicación y mantenimiento de contenidos en redes sociales para promover los productos y servicios de KOLO hasta su adquisición por Escato.

Habilidades

Habilidades técnicas: Gestión de Proyectos (Project Management) | Metodologías ágiles | Estrategia de Mercadotecnia | Desarrollo de Negocios B2B | Cuentas Clave | Omnicanal (Omnichannel) | Marketing Digital | Growth Marketing | Performance Marketing | CRM & Pipeline Management | SEO | SEM | Publicidad Digital | Generación de Leads | Marketing Analytics | Business Intelligence (BI) | KPI Dashboards | Embudos de Conversión / AARRR | Trade Marketing | Activaciones BTL | Insights del Cliente

Habilidades interpersonales: Comunicación efectiva | Liderazgo e influencia | Actitud de servicio | Negociación | Colaboración multidisciplinaria | Resolución de problemas basada en datos

Herramientas y software: Monday | Notion | Todoist | Microsoft Office | Apple iWork | Photoshop | Illustrator | InDesign | CapCut | DaVinci Resolve | ChatGPT | Gemini | Claude | Google AI Studio | macOS / Windows / Linux básico

Idiomas

Español: nativo | **Inglés:** de negocios, B1

Educación

Maestría en Mercadotecnia | Universidad de Negocios ISEC | 2013

Licenciatura en Publicidad | Centro Universitario de Comunicación | 2009

Certificaciones y cursos

Diplomado en Liderazgo | ITAM | 2012

Scrum Master | Certiprof | Julio 2026

Curso Profesional de Scrum (Scrum Professional Course) | Platzi | 2022

Planeación y Medición de Campañas Digitales (Digital Campaign Planning & Measurement) | Platzi | 2022

Fundamentos de DevOps (DevOps Essentials) | Udemy | 2025

Modelos de Negocio (Business Models) | Platzi | 2022

Reconocimientos y logros

- Lanzamiento de campañas Always On regionales para Volkswagen, con mejoras en CPC y ROAS.
- Colaboración como miembro del consejo para el plan de marketing de Tendencias, medio de economía y finanzas.
- Columnista de El Publicista, con desarrollo de estudios y análisis de industrias.
- Mejor campaña del año en 2024 y 2025 por campañas a mi cargo para Médica Sur y D Life.
- Segundo lugar en campaña escolar: premio Augusto Elías 2009 | Centro Universitario de Comunicación.
- Gestión de una operación de Trade Marketing para Johnson y Johnson, coordinando promotores y supervisores e implementando KPIs y dashboards para mejorar la visibilidad y el control del desempeño.