

Angelo Bibolotti Chumpitaz

Email angelobibolotti@gmail.com
LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/angelo-bibolotti-chumpitaz>
Website www.angelobibolotti.com



RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con más de 19 años de experiencia en CRM, Marketing Estratégico, eCommerce e Inteligencia de Negocios. Especializado en la gestión de proyectos transversales, combino estrategia, datos y tecnología. Mi enfoque va más allá de las herramientas, impulsando iniciativas que optimizan la experiencia del cliente y alinean las acciones de marketing con los objetivos del negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Multitop Octubre 2021 - Actualidad
Empresa *retail* dedicada a la venta mayorista y minorista de insumos y productos para la decoración.

Cargo: Jefe de Marketing Digital, CRM y BI Julio 2023 - Actualidad

- Lidero la implementación de proyectos digitales clave, incluyendo la adopción de *Salesforce* CRM, herramientas de *marketing automation* como *WoowUp*, chatbots, desarrollo de aplicativos móviles para clientes, mejoras en la experiencia del usuario (UX) y la integración de tecnologías innovadoras como realidad aumentada, entre otros.
- Diseño y ejecuto la estrategia integral de marketing digital, enfocada en posicionar a Multitop como líder en su sector, logrando un incremento sostenido en las conversiones y el reconocimiento de marca.
- Gestiono el e-commerce www.multitop.pe, implementando mejoras centradas en la experiencia del usuario que han llevado a un aumento en las ventas online.
- Realizo estudios de mercado exhaustivos para evaluar la satisfacción del cliente y las tendencias del mercado, proporcionando insights estratégicos que respaldan la toma de decisiones.
- Monitoreo constantemente el mercado y la competencia, identificando oportunidades y amenazas a través de análisis de Share of Market (SOM), reporting de productos y categorías, y evaluaciones post mortem de campañas.
- Diseño e implemento programas de fidelización que buscan fortalecer la lealtad del cliente.
- Superviso y dirijo el equipo de branding y diseño, asegurando la ejecución creativa y coherente de la identidad de la marca en todos los canales de marketing y puntos de contacto.

Cargo: Jefe de Inteligencia de Mercado y CRM Octubre 2021 – Junio 2023

- Realicé análisis de datos internos y del mercado, proporcionando insights críticos que respaldan la toma de decisiones estratégicas y mejoran la eficiencia operativa de la empresa.
- Lideré investigaciones de mercado para identificar los gustos y preferencias de los consumidores, segmentando datos por categorías y productos, lo que permitió la creación de estrategias de marketing más efectivas.
- Desarrollé proyecciones del mercado y tendencias evolutivas basadas en datos analíticos, asegurando que la empresa esté alineada con las dinámicas del mercado y las necesidades del consumidor.
- Implementé iniciativas de inteligencia competitiva, analizando las actividades de la competencia y las tendencias del sector para identificar oportunidades de mejora y diferenciación.
- Desarrollé e implementé el plan CRM dirigido a los clientes más importantes de la compañía.

- Realicé un análisis continuo del customer journey, identificando puntos de dolor y oportunidades de mejora que contribuyan a la optimización de la experiencia del cliente a lo largo de todas las interacciones.

Librerías Crisol

Julio 2021 – Setiembre 2021

Empresa de retail dedicada a la venta minorista de libros y artículos de entretenimiento cultural

Cargo: Especialista de CRM

- Lideré la implementación y gestión de la herramienta CRM.
- Desarrollé e implementé una estrategia de *marketing automation*, que contribuyó en el aumento de las tasas de apertura y conversión.
- Creé y gestioné perfiles y segmentos de clientes, utilizando datos analíticos para optimizar las campañas de marketing y mejorar la relevancia de las interacciones.
- Desarrollé el plan de fidelización de la empresa.

Keywword

Agosto 2020 - Junio 2021

Agencia de marketing digital especializada en Analítica Digital, SEO y UX

Cargo: CEO & Cofounder

- Dirigí la estrategia de desarrollo de la empresa, estableciendo objetivos a corto y largo plazo alineando nuestras capacidades en analítica digital, SEO y UX con las necesidades del mercado.
- Identifiqué y evalué oportunidades comerciales y de crecimiento, facilitando la expansión de la cartera de clientes y aumentando la visibilidad de la marca en el sector.
- Supervisé y acompañé minuciosamente a los equipos en todos los proyectos de analítica digital, tagging y UX, garantizando una ejecución de alta calidad y el cumplimiento de los objetivos del cliente.
- Fomenté una cultura de innovación y colaboración, impulsando la mejora continua en la entrega de servicios y la satisfacción del cliente.
- Desarrollé relaciones sólidas con los clientes, actuando como punto de contacto principal y asegurando una comunicación fluida durante todo el ciclo del proyecto.

Universidad de Ingeniería y Tecnología UTEC

Setiembre 2014 – Julio 2020

Institución Educativa especializada en carreras de Ingeniería

Cargo: Coordinador de BI y CRM - Empresas

Marzo 2018 – Julio 2020

- Realicé análisis y explotación de datos, identificando insights y oportunidades clave que respaldaron la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial.
- Manejé y administré la base de datos de empresas y contactos, asegurando la integridad y actualización de la información para maximizar su utilidad en las iniciativas comerciales.
- Actué como líder funcional del software CRM Oracle Netsuite, supervisando su implementación y uso efectivo en diferentes áreas, mejorando la gestión de relaciones con clientes.
- Desarrollé y facilité capacitaciones para usuarios del CRM en diversas áreas de negocio, promoviendo la adopción efectiva de la herramienta y optimizando su uso.
- Diseñé e implementé dashboards estratégicos y operativos, que proporcionaron visibilidad y seguimiento de KPIs.
- Realicé segmentación de clientes, utilizando datos analíticos para crear perfiles con comportamientos diferenciados.
- Desarrollé estrategias comerciales para impulsar la captación y retención de clientes.
- Proporcioné soporte en el seguimiento y control de campañas, asegurando la alineación con los objetivos comerciales y optimizando el rendimiento a través de análisis continuo.

Cargo: Especialista de Marketing Intelligence

Setiembre 2014 – Febrero 2018

- Creé y realicé el seguimiento de KPIs para las campañas de admisión, asegurando que se cumplieran los objetivos establecidos y proporcionando información valiosa para la toma de decisiones.
- Actué como líder funcional del CRM Oracle Netsuite en pregrado, supervisando su implementación y uso para optimizar la gestión de relaciones con prospectos y estudiantes.
- Realicé segmentación de clientes y desarrollé estrategias específicas para cada segmento, aumentando la efectividad de las campañas y mejorando la conversión de prospectos.
- Identifiqué y propuse acciones de mejora para las campañas de admisión, basadas en análisis de desempeño, logrando incrementos significativos en la tasa de captación de estudiantes.
- Elaboré objetivos e incentivos comerciales, alineando las metas del equipo con las estrategias de marketing y contribuyendo al rendimiento general de las campañas.
- Construí y presenté informes detallados para la dirección de marketing y el comité de dirección, facilitando la comunicación de resultados y recomendaciones estratégicas.
- Planifiqué y ejecuté estudios de investigación de mercado, proporcionando insights críticos sobre tendencias educativas y preferencias de los estudiantes.
- Realicé inteligencia competitiva a nivel pregrado y postgrado, analizando el posicionamiento de la universidad en relación con la competencia y sugiriendo mejoras estratégicas.
- Llevé a cabo desktop research para complementar los estudios de mercado, obteniendo información adicional que enriqueció las estrategias de marketing.

Hibu Perú (ex Telefónica)

Junio 2006 – Junio 2014

Directorios impresos y digitales de Páginas Amarillas

Cargo: Especialista de Marketing - Inteligencia de Clientes

Marzo 2009 – Junio 2014

LATAM

- Fui responsable de la segmentación de clientes, utilizando análisis de datos para identificar grupos clave y optimizar las estrategias de marketing.
- Diseñé e implementé estrategias comerciales personalizadas para cada segmento, maximizando la efectividad de las campañas y mejorando la satisfacción del cliente.
- Implementé acciones de cross selling y up selling, contribuyendo a un aumento significativo en los ingresos por cliente y mejorando la rentabilidad de la empresa.
- Realicé análisis y seguimiento de las ventas de productos a nivel nacional, generando informes que facilitaron la toma de decisiones estratégicas y la identificación de oportunidades de mejora.
- Lideré estudios de market research, evaluando el potencial del mercado y las tendencias de consumo, lo que proporcionó insights valiosos para la planificación de productos.
- Monitoreé las actividades y participación del mercado de la competencia, analizando tanto competidores directos como indirectos para identificar amenazas y oportunidades.
- Planifiqué y ejecuté acciones de generación de demanda (lead generation) y recuperación de clientes, logrando un incremento en el flujo de clientes potenciales y una mejora en la tasa de retención.
- Supervisé y analicé los resultados de los estudios de investigación de mercado, asegurando la relevancia de los datos recopilados y su aplicación en la estrategia comercial.

Cargo: Analista de Inteligencia de Clientes - Marketing

Junio 2006 - Febrero 2009

- Planifiqué, ejecuté y realicé el seguimiento del programa de fidelización de clientes, implementando estrategias que resultaron en un aumento significativo en la lealtad y satisfacción del cliente.
- Elaboré reportes detallados y llevé a cabo análisis de información comercial, proporcionando insights clave que facilitaron la toma de decisiones estratégicas y optimizaron las campañas de marketing.
- Fui responsable del proceso de generación de clientes potenciales en la base de datos de la empresa, desarrollando estrategias efectivas para ampliar la cartera de clientes y mejorar la conversión.

EDUCACIÓN

Superior

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC

2007 – 2011

- Facultad de Negocios - Marketing
- Bachiller en Marketing

Instituto Superior Tecnológico Cibertec

2002 - 2005

- Carrera técnica de Computación e Informática
- Título a nombre de la Nación

Certificaciones

Metología Inbound (Hubspot Academy)

8a3a394c3cc443faa5fcd335b39da44
3

Principios Fundamentales de SEO (SEMrush)

8b5cf80ff53e9452

Fundamentos del Marketing Digital (Google)

R7M 9H3 PVV

Digitalización de negocios con Google My Business y Youtube (Google)

NGC EHG 4JS

Google Analytics Individual Qualification - IQ (Google)

76789441

Certificación en Display de Google Ads (Google)

78949935

Programas, Cursos y Talleres

Inglés (Idiomas Católica)

Marzo – Abril 2024

Conceptos básicos de Google Tag Manager (Google)

Abril 2021

Curso Avanzado de Google Analytics

Abril 2021

Google Analytics para Principiantes

Febrero 2021

Fundamentos de Marketing Digital (Google)

Setiembre 2020

Digitaliza tu negocio con Google My Business y YouTube (Google)

Agosto 2020

Fundamentos de SEO (SEM Rush Academy)

Agosto 2020

Programa Data Science for Business (UTEC)

abril - julio 2019

Taller internacional "Inmersión en Design Thinking" (UTEC)

Agosto 2017

Curso Predictive Modeling (Data Mining Consulting)

marzo – mayo 2017

Taller Internacional de Big Data (UTEC)

marzo 2017

Taller de Power BI (Ccance.net)

noviembre 2016

Marketing Intelligence y Big Data (LEGO ED – Universidad de Barcelona)

febrero 2016

Comercio electrónico (Programa de Especialización para Ejecutivos – ESAN)

marzo – mayo 2012

Comportamiento del consumidor online (Programa de Especialización para Ejecutivos – ESAN)

agosto – octubre 2011

Tercer Seminario Internacional de Publicidad y Marketing Digital (IAB)

8 de setiembre de 2011