



ANTONIO FIERRO

PROFESIONAL EN MERCADOTECNIA Y
EXPANSIÓN DE NEGOCIOS

Con más de 10 años de experiencia en tiendas retail y de servicios, desarrollo de marcas propias y campañas de posicionamiento, he aprendido a diseñar estrategias sobre ventas y experiencias de consumo que generan nuevos clientes y fidelidad con la marca.

CONTACTO



www.antoniofierro.work



hola@antoniofierro.work



(81) 16522589



Apodaca, Nuevo León.
Dispuesto a reubicarme
cerca del lugar de trabajo

FORTALEZAS

Liderazgo asertivo
Atención al detalle
Disponibilidad para viajar
Integración de equipos
Resolutivo ante problemas
Análisis de datos
Creador de buenas relaciones
Alineado a indicadores
Desarrollador de negocios
Autodidacta acelerado.

IDIOMAS

Español - nativo

Inglés - intermedio

Francés - principiante

EDUCACIÓN

Licenciatura en ciencias de la comunicación

Egresado - Universidad del Mar, Huatulco, 2007

Curso Administración de negocios

Por BDNA Complement asesores y SDE Nuevo León, 2015

Curso Desarrollo de habilidades gerenciales

Por Asesoría General y Capacitación S.C., Monterrey, 2019

Curso Estrategias de lanzamiento digital

Por Tecnologías de impacto digital, CDMX, 2023.

EXPERIENCIA

Gerente de publicidad y Marketing

Grupo JOMAR, cadena de Retail Automotriz, 2012- 2020

- Planificación de estrategias de ventas sobre KPI´s
- Desarrollo de marcas propias por categoría.
- Coordinación de +40 puntos de venta.
- Coordinación de equipos de trabajo operativos.
- Gestión de campañas sobre presupuestos mensuales.
- Capacitación a grupos de trabajo sobre exhibiciones, uso e marca y atención al cliente.
- Coordinación de eventos ejecutivos y comerciales anuales.
- Negociación con proveedores.

Director de marca y expansión

Ignova Gornat Corporativo, HUB de salud, 2020 - 2023

- Desarrollo y lanzamiento de nuevos negocios.
- Coordinación de 7 grupos de trabajo operativos.
- Planificación de estrategias de ventas sobre KPI´s.
- Generación de reportes y presentaciones ejecutivas.
- Posicionamiento de la marca con clientes nuevos.
- Apertura de nuevas sucursales físicas y virtuales.
- Capacitación a grupos de trabajo sobre identidad de marca y experiencia de compra.
- Coordinación de eventos ejecutivos y comerciales.
- Negociación con proveedores y enlaces comerciales.