

LCC Abimael Ruiz Betancourt

Presentación profesional

Cursé la carrera de Ciencias de la Comunicación en el Tec de Monterrey Campus Estado de México, graduado con mención honorífica en mayo de 1995. Durante los años posteriores asesoré a algunas empresas en la construcción de su plataforma de principios (misión, visión, estrategia de comunicación, publicidad y mercadotecnia).

También en ese período asistí a una instructora de desarrollo humano en la elaboración de materiales gráficos y presentaciones para cursos a nivel gerencial para Pemex y el IMP. Con esta experiencia incorporé a mi vida profesional temas como la inteligencia emocional así como una cultura de calidad y servicio.

En el período de 1998 a 2003 trabajé para empresas dedicadas a la creación de sistemas a la medida para instituciones como SEP, IMSS e ISSSTE, participando inicialmente en el desarrollo de manuales de usuario y posteriormente en la creación de sitios web y tiendas online para empresas como Truper y Mikel's.

Del 2003 al 2014 fui Coordinador de Servicios Especiales de Mercadotecnia para USG México, empresa multinacional conocida por sus marcas de materiales de construcción: Tablaroca®, Durock® y Plafones USG. Fui un enlace entre las áreas de Mercadotecnia, Ventas y Sistemas, llevando proyectos como el sitio web, intranet, CRM, Procedimientos de Calidad, programas de incentivos y rotulación de distribuidores (implementación de imagen de marcas en puntos de venta) así como gestión de proveedores de promocionales y publicidad. Desarrollé contenidos para el blog y la página de Facebook, así como la gestión de la campaña de Google Adwords para apuntalar los esfuerzos de comunicación y mercadotecnia de la empresa.

En los últimos 5 años me especialicé en el manejo de Wordpress para la creación de sitios web y tiendas en línea, así como las técnicas de SEO necesarias para un correcto posicionamiento orgánico en Internet. He tomado cursos y talleres sobre mercadotecnia digital y contenidos optimizados para buscadores (SEO). Actualmente tengo una pequeña base de clientes a quienes apoyo con el seguimiento de sus sitios web y campañas de Google Ads.

Incorporo técnicas de bases de datos en la creación de hojas avanzadas de Excel como herramientas prácticas y personalizadas para CRM, administración de todo tipo de proyectos y recursos, así como catálogos de productos para tiendas online, sin la necesidad de recurrir a costosos sistemas prediseñados o la medida.

Un ejemplo es el la tienda en línea de productos veterinarios suvet.com.mx, donde el propietario puede actualizar precios y descripciones, llevar un registro de clientes, proveedores y ventas, automatizar cotizaciones y reportes, además de ampliar el catálogo de productos de su tienda en línea por medio de una interface de importación masiva de datos; todo sin salir de Excel, cumpliendo con buenas prácticas SEO y registrando un promedio de 700 visitas diarias sin necesidad de pagar por clics o publicidad. Un buen ejemplo de posicionamiento orgánico.

Mi filosofía es capitalizar la experiencia adquirida y compartirla con las empresas que puedan beneficiarse de ella. Actualmente tengo una base de clientes PyME a las que doy seguimiento de sus proyectos web y campañas de Google Adwords, pero permanezco siempre atento a la oportunidad de desarrollar mi lealtad, profesionalismo y talento en nuevos retos y proyectos.

LCC Abimael Ruiz Betancourt

Referencias personales y laborales

Lic. Cecilia Jiménez, Directora de Physio Sports México | physiosportsmx.com
cel. 55 1501 5774 | physiosportsmx@gmail.com

Lic. Martín Meza, Director de SuVet tienda en línea de suministros veterinarios | suvet.com.mx
cel. 55 1501 5774 | servicio@suvet.com.mx

Lic. Darcel Seoane | globalpop.mx
cel. 55 3185 1880 | ventas@globalpop.mx

Lic. Hiromi Watanabe, Gerente de Mercadotecnia USG México (2015)
cel. 55 1928 3058

Información y contacto

Sendero Alborada 322 int 55, Residencial La Vida
76915 Corregidora, Querétaro
Tel. (442) 199 7593 | Cel. 722 346 6584

abix33@gmail.com
servicio@abixwebsites.com

