

ALINE CASTILLO

PUBLICISTA

CONTACTO

Mexicana
4 de enero de 1982
5551025218
castilloaline004@gmail.com
[www.linkedin.com/in/aline-castillo-21aa4b41\(LinkedIn\)](http://www.linkedin.com/in/aline-castillo-21aa4b41(LinkedIn))



PERFIL

Publicista mexicana con 15 años de experiencia enfocada al desarrollo y desempeño de estrategias de comunicación para marcas de consumo, automotriz, retail, banca y gobierno.

Como Directora de Cuenta Regional, me he enfocado en la dirección y liderazgo de equipos los cuales ejecutan y llevan a cabo las estrategias ON/OFF con el fin de consolidar células que tengan visión del negocio, categorías, tendencias y hábitos del consumidor.

EXPERIENCIA LABORAL

2018- PRESENTE / AGENCIA I / DIRECTORA DE CUENTA REGIONAL

Elektra, Italika y Banco Azteca Centro América / Octubre 2018 - Presente

Responsable regulador de las estrategias ON/OFF que se desarrollan a nivel estratégico y táctico para nuestros clientes en LAM, esto con el objetivo de alcanzar KPIs de negocio, comunicación y marketing de cada una de las marcas.

Dirección y negociación estratégica con las agencias locales con las que el grupo trabaja.

2017 - 2018 / AGENCIA I / DIRECTORA DE CUENTA INPLANT

Elektra México / Junio - 2017 a octubre 2018

Responsable de liderar campañas estratégicas y tácticas para Grupo Elektra. Dirección enfocada a team building del equipo multidisciplinario de Servicio al Cliente que ejecuta y lleva a cabo las estrategia, construcción y operación de la marca.

Reportes ascendentes, 3 reportes directos y 3 indirectos.

2015 - 2017 / MVS RADIO / GROUPER DE CUENTAS

Infonavit, Bayer, Epura, Newsweek, Tenpac

Integración de estrategias de comunicación ON/OFF y dirección en el desarrollo de estrategias digitales para lograr posicionamiento en RRSS de las marcas de consumo del grupo.

Este rol incluye responsabilidades como el desarrollo de estrategias de comunicación B2C - B2B, así como la negociación financiera y presupuesto para garantizar el reach de la campañas.

3 reportes directos y 2 indirectos.

EDUCACIÓN

2000 - 2004

Centro de Estudios en Ciencias de la Comunicación
Licenciatura en Comunicación

2004

Centro de Estudios en Ciencias de la Comunicación
Diplomado: Como hacer Negocios

2009

Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe
Diploma Course- Negotiation Skills, Diploma · (2009)

2017

Universidad Rey Juan Carlos de España
Diplomatura, Dirección de Marketing y Ventas

EXPERIENCIA LABORAL

2015 / TERAN TBWA/ DIRECTORA DE CUENTA

Henkel y Domino's Pizza México

Liderazgo, dirección y desarrollo de estrategias de comunicación para campañas publicitarias ATL orientadas a diferentes perfiles de consumidor, mercados y categorías. Conocimiento de negocio. Research, solución de conflictos y negociación. Coordinación de planes 360.

2013- 2015 / GRUPO FERRER / DIRECTORA DE CUENTA

Grupo Ordás, Chili's y Bridgestone

Planeación, desarrollo e implementación de campañas estratégicas nacionales.

Conocimiento de la categoría de consumo restaurantero, retail y seguros. Participación como socia estratégica en el desarrollo de marketing plan, detección de insights, planeación estratégica e innovación con base en objetivos de negocio y de la competencia.

Estratega en el desarrollo de comunicación y publicidad para las áreas de Consumo, Trade Marketing y CCR.

2012 / BUSINESS INSIGHT / CONSULTORIA

Grupo Posadas, Mabe, Bachoco, Boehringer Ingelheim, Samsung y Sabormex

Consultoría – freelance como Supervisora de Cuenta para Líder en el desarrollo de las estrategias de comunicación BTL basadas en un conocimiento profundo de la categoría y del consumidor, planteamiento de objetivos y colaboración como socia estratégica en el desarrollo del Business Plan de las marcas y de proveedores.

- Prospección de clientes, manejo de cotizaciones y presupuestos.
- Brand Experience, event marketing, retail Marketing y promotoría.
- Resultados medibles a base de impactos.

2011 / PAUTA CREATIVA / SUPERVISORA DE CUENTA

Inmobiliaria Liverpool

Implementación de estrategias de Marketing y comunicación, desarrollo de Benchmark. Supervisión de status semanales con cliente, desarrollo de estrategias para cada CC, elaboración de briefs creativos. Supervisión de toma fotográfica, control de presupuestos, pagos a proveedor y facturación.

SKILLS

- Account Management con enfoque a resultados
 - Team Builder / Team Player
 - Dirección de equipos multidisciplinarios
 - Trabajo bajo estrés
 - Time planner
-
- Comunicación efectiva
 - Toma de decisiones
 - Resolución de problemas
 - Motivador

CURSOS

- Trend Hunting
- Design Thinking
- Negotiations Skills
- Marketing Digital
- Administración de proyectos / metodología Jumper
- Neuro Marketing

IDIOMAS

Ingles 90%

EXPERIENCIA LABORAL

2010-2011 / VALE EURO RSCG / SUPERVISORA DE CUENTA

Audi de México

Desarrollo e implementación de estrategias creativas para campañas ATL y BTL. Participación en la proyección de Hard Sell mensual, monitoreo y seguimiento de status semanales, aplicación de pauta de medios, adaptación de materiales para distribuidores, elaboración de brief, análisis de competencia, supervisión y control de presupuestos.

2008 - 2010 / BBDO / SUPERVISORA DE CUENTA INPLANT EN MERCEDES-BENZ MÉXICO

Mabe y Mercedes-Benz México

Supervisión en el desarrollo de estrategias creativas para implementación de materiales en piso de ventas.. Coordinación, adaptación y distribución de campañas internacionales para cada uno de los dealers nacionales, así como ejecución de comunicación para eventos y eventos como: Mercedes-Benz Fashion Week, CSI, Mercedes-Benz Trophy, entre otros.

2007 - 2008 / GREY WORLD WIDE / EJECUTIVA DE CUENTA

GSK (Breathe Right, Corega, Hinds) y Roshfrans

Desarrollo e implementación de campañas creativas, seguimiento de status, benchmark y análisis de competencia. Seguimiento de estrategias BTL y promociones especiales para explotar las ventas a través compras de impulso, maximizando la presencia de la marca en los supermercados, tiendas de conveniencia y farmacias.

Análisis de categoría, mercado, precios y barreras del consumidor. Encargada de priorizar objetivos y administrar la cuenta asegurando las entregas en tiempo y forma.

2005 - 2017 / OGILVY HEALTHCARE / EJECUTIVA DE CUENTA

Pfizer (Viagra, Patrex, Lyrica y Relpax)

Servicio al cliente para las áreas médicas de la empresa; seguimiento y administración de la cuenta. Trabajo en conjunto con la agencia de medios, casas productoras, fotógrafos y áreas desarrollo de piezas publicitarias de apoyo médico de la empresa.