OSVALDO ARREGOYTIA

osvaldo@arregoytiago.com
www.arregoytiago.com
981-225-1846

Osvaldo Arregoytia Acevedo
Gerente comercial y de desarrollo de negocios

Perfil profesional

Gerente comercial con experiencia en desarrollo de negocios B2B y B2C, estructuración de áreas comerciales y lanzamiento de servicios. En SITAI, dupliqué la cartera de clientes empresariales y contribuí a un crecimiento superior al 30 % en los ingresos B2B. He coordinado equipos de hasta 10 personas e integrado ventas, marketing y atención al cliente para generar oportunidades y fortalecer las relaciones comerciales. Soy ingeniero en Diseño Multimedia y cuento con experiencia en los sectores de tecnología y salud.

Competencias clave

Desarrollo de negocios B2B y B2C • Ventas consultivas • Prospección y negociación • Embudos de venta • Portafolios de servicios • Alianzas comerciales • Investigación de mercado • Liderazgo de equipos • Fidelización y atención al cliente

Experiencia profesional

1. Gerente comercial | SITAI Design and Development

Agosto 2025 - actualidad | Ciudad del Carmen, Campeche

- Estructuré el área comercial: definí procesos de venta, embudos, políticas de precios y portafolios de servicios para los segmentos B2B y B2C.
- Dupliqué la cartera de clientes empresariales y contribuí a un crecimiento superior al 30% en los ingresos del segmento B2B.
- Realicé la investigación de mercado que sustentó una decisión de inversión de más de $300,000 MXN para abrir una nueva línea de servicios de reparación de equipos de cómputo.
- Lideré la creación de SITAI Laboratorios, desde el concepto y la identidad de marca hasta sus canales de comunicación; participé en la apertura del primer local en octubre de 2025. La marca atendió a más de 200 clientes y realizó más de 250 servicios en su primer año.
- Desarrollé más de cuatro convenios con empresas e instituciones para ofrecer beneficios a sus colaboradores, incluido el Centro Marítimo y Offshore del Golfo.

2. Desarrollo comercial y marketing | Laboratorios MEDICARM

Mayo 2022 - julio 2025 | Ciudad del Carmen, Campeche

- Ascendí desde ventas B2B hasta asumir funciones de coordinación comercial y administración general, con responsabilidades simultáneas en marketing y atención al cliente.
- Implementé estrategias comerciales y de marketing que contribuyeron a un incremento aproximado del 25% en ventas y del 30% en generación de prospectos.
- Coordiné equipos de hasta 10 colaboradores, con seguimiento a prioridades, cargas de trabajo y resultados comerciales.

Cargos desempeñados —algunos de manera simultánea—

a. **Administrador general** | diciembre 2024 - julio 2025. Tras el cierre de la matriz y la reducción del equipo de 25 a 4 colaboradores, fui seleccionado para asumir la administración de una sucursal. Negocié con proveedores clave para asegurar insumos críticos, gestioné la recuperación de cartera vencida y lideré al equipo durante la crisis para mantener la continuidad operativa.
b. **Coordinador de desarrollo comercial** | agosto 2024 - diciembre 2024. Gestioné prospección B2B, propuestas personalizadas, negociación corporativa, acuerdos con proveedores de material publicitario y programas de fidelización.
c. **Coordinador de atención al cliente** | junio 2023 - agosto 2024. Atendí consultas y reclamaciones, y coordiné el seguimiento entre áreas para resolverlas.
d. **Responsable de marketing y publicidad** | julio 2022 - agosto 2024. Desarrollé campañas, análisis de mercado y eventos corporativos, incluidas inauguraciones de sucursales. Estuve a cargo de la dirección y conducción del programa de radio Tu Salud Bajo Análisis en 2023.
e. **Vendedor junior B2B** | mayo de 2022 - julio de 2022. Prospecté empresas y generé oportunidades de venta de servicios de laboratorio.

3. Consultor independiente en marketing digital

Septiembre 2020 - mayo 2022 | Remoto

- Desarrollé estrategias integrales de adquisición y posicionamiento para proyectos de los sectores inmobiliario, educativo y de belleza, mediante investigación de mercado, segmentación de audiencias, definición de públicos objetivo, propuestas de valor y embudos de conversión.

OSVALDO ARREGOYTIA

osvaldo@arregoytiago.com
www.arregoytiago.com
981-225-1846

- Planifiqué y gestioné campañas en Meta Ads, comunicación en redes sociales, marketing de contenidos, principios de SEO, producción multimedia y desarrollo de sitios en WordPress.
- Analicé indicadores de alcance, tráfico, generación de prospectos y conversión; realicé pruebas de contenidos y optimizaciones para mejorar el rendimiento de las campañas digitales.
- Optimicé el costo de adquisición de clientes (CAC) y el costo por prospecto (CPL) mediante ajustes de segmentación, distribución de presupuesto, audiencias de remarketing y mejora continua de anuncios.
- Incrementé la tasa de clics (CTR) y la eficiencia de conversión mediante pruebas A/B de mensajes, creatividades, llamados a la acción y páginas de destino, priorizando las variantes con mejor desempeño.

Formación académica

Ingeniería en Diseño Multimedia | Universidad Autónoma del Carmen

Agosto 2015 - diciembre 2020 | Titulado | Cédula profesional 12737284

Herramientas e idiomas

Herramienta	Experiencia	Herramienta	Experiencia
Meta Ads	6 años	Google Ads	2 años
Google Analytics	2 años	WordPress	6 años
Adobe Photoshop	8 años	Adobe Illustrator	2 años
Adobe Premiere Pro	3 años	Adobe After Effects	3 años

Inglés intermedio B1

Formación complementaria

Curso o certificación	Institución	Año
YOU RUN ADS	Escuela de publicidad online	2024
Comunicación disruptiva	Incubadora Despegue	2024
Atención al cliente efecto WOW	Service Quality Institute	2023
Creación de embudos de venta	Platzi	2022
Fundamentos de Marketing Digital	Google España	2021
Adobe ACA: Digital Video using Adobe Premiere Pro — ID RYF5-4wqT	Adobe	2021
Adobe ACA: Visual Effects & Motion Graphics Using Adobe After Effects — ID JzvX-4wqD	Adobe	2021