

Vigny Arcangel Buitrago Ramirez

+507 64091592

vignybuitrago@hotmail.com; vignybuitrago@gmail.com

[linkedin.com/in/vigny-buitrago-16a81529](https://www.linkedin.com/in/vigny-buitrago-16a81529)

Resumen profesional

Ejecutivo de marketing disruptivo e innovador con +23 años de experiencia diseñando planes y estrategias de marketing para el lanzamiento de productos en diferentes canales para la región LATAM, gestionando el presupuesto de diferentes marcas para asegurar ROI atractivo a corto plazo. Busco consolidar mi experiencia en direcciones de marketing y venta para impactar en la rentabilidad y posicionamiento de las marcas y productos.

Formación profesional

- Universidad Católica Andres Bello - 3M – Diplomado en Marketing Estratégico (2012)
- Universidad Metropolitana UNIMET, Venezuela, Master of Business Administration MBA, Mención: Marketing Management (2009)
- Instituto de Educación de Superior en Administración IESA, Venezuela, Curso Intensivo de Transporte Urbano 800 horas académicas (2001)
- Universidad Nacional Experimental del Táchira UNET, Venezuela. Licenciado en Arquitectura (1998).

Experiencia

3 M – (Junio 2006 – Enero 2021)

Marketing Activation Traffic Safety Division, Advance Materials Division and Aerospace Division for Central American & Caribbean Region (April 2020- Jan 2021)

- Garantizar el cumplimiento de planes de marketing para Centro América y Caribe, definiendo la combinación y selección de portafolio, canales, estrategia de precio y promociones.
- Identificar tendencias de mercado y establecer FODA para definir estrategia y plan de acción de capitalización de oportunidades.
- Evaluar el avance y desviaciones de la estrategia en la región para identificar acciones de alineación y mejora.
- Proyectar y definir áreas de inversión en portafolios y mercados para futuros.

Logros:

- Superé +50% la cuota de un portafolio durante el Q3 y Q4 al establecer un programa de incentivos dual sell out, para equipo comercial y clientes.
- Incrementé los impactos en +10 medios a través de estrategia de posicionamiento y presencia de marca mediante una estrategia de responsabilidad social en zonas escolares.

Marketing Developer Manager Traffic Safety Division for LATAM Region (Junio 2015- Marzo 2020)

- Desarrollar estrategias de penetración de mercados con productos existentes y productos nuevos de la división a través de inteligencia de mercado.
- Garantizar el cumplimiento de planes de marketing para Latinoamérica, definiendo la combinación y selección de portafolio, canales, estrategia de precio y promociones.
- Identificar tendencias de mercado y establecer FODA para definir estrategia y plan de acción de capitalización de oportunidades.
- Evaluar el avance y desviaciones de la estrategia en la región para identificar acciones de alineación y mejora.
- Proyectar y definir áreas de inversión en portafolios y mercados para futuros.
- Desarrollar estrategia de precios, a través del análisis del Customer Value Map.

Logros:

Duplique el plan de venta de uno de los portafolios de una subregión al integrar una especificación en el catálogo de gobierno.

Business Unit Manager de Commercial Solutions y Traffic Safety, Venezuela (Oct 2012- Sep 2015)

- Diseñar y coordinar planes estratégicos de Marketing y lineamientos para el logro de los objetivos financieros de las divisiones tanto para el equipo de la fuerza de ventas como para los ingenieros de aplicaciones.
- Dimensionar el Market Size para los portafolios, así como la segmentación y tendencia de la industria.
- Identificar tendencias y oportunidades de negocio del mercado con el fin de establecer el Forecast para los equipos de venta.
- Establecer parámetros de inventarios para asegurar la disponibilidad de producto de acuerdo a la demanda y cuotas de venta.
- Determinar estrategia de Pricing y ofertas técnicas para licitaciones tanto en el sector público como privado.

Logros:

- Dupliqué las cuotas de ventas en dos años al ganar dos proyectos de cambio de imagen para la banca.

Supervisor de marketing para la Divisiones de Commercial Graphics y Architecture Material (Jun 2010- Sep 2012)

Administrar los portafolios de productos asegurando el lanzamiento de campañas de acuerdo con la estacionalidad del año.

- Alinear la estrategia de precios de acuerdo a la estructura de costo de acuerdo a objetivos anuales.
- Diseñar y coordinar las actividades de promoción dentro de los canales.

Asesor Técnico para la División de Commercial Graphics (Jun 2006- Jun 2010)

Diseñar planes técnicos para el desarrollo de nuevas aplicaciones en el mercado de señalización y gráfica.

Fondo Nacional de Transporte Urbano FONTUR 1999-2006

Brindar soporte técnico y analizar infraestructura como miembro principal del comité de contratos.

UCV- FAU- Instituto de Urbanismo 1998-1999

Transferir diseño de planos en Autocad en el plan de desarrollo urbano local.

PERSONAL QUALIFICATION

Inglés Avanzado

Portugués Básico – Intermedio

CURSOS

3M (2007) Six Sigma Green Belt

3M (2014) Leader as Coach

3M (2014) Leader as People Developer

UNIMET (2013) Programa Mercadeo Estratégico

Colegio de Ingenieros de Venezuela (2002) Gerencia para Ingenieros