Daniel Pruneda

Profesional en Marketing y Habilitación de Ventas | Hago fáciles de comprar los productos complicados

Surrey, BC | 778-231-3074 | dpruneda83@gmail.com | linkedin.com/in/danielpruneda | danielpruneda.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de marketing y ventas con más de 15 años convirtiendo productos técnicos en historias que el comprador entiende. Construí el departamento de marketing de Unimat desde cero y ahora trabajo en el corporativo de Best Buy Canada, donde resuelvo casos escalados y capacito a nuevos compañeros. Conecto marca, sitios web, catálogos y expos en un solo mensaje, y trabajo junto a ventas para traer prospectos que valgan la pena llamar. Bilingüe en inglés y español.

OBJETIVO PROFESIONAL

Ayudar a un equipo de ventas a traer más demanda calificada y cerrar más rápido. En Unimat lo logré conectando marca, sitios web y expos en un solo mensaje que llegó a un promedio de 120 prospectos entrantes al día, y construyendo los materiales que los vendedores realmente usan frente al cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Best Buy Canada | Senior Customer Experience Associate | oct 2022 – presente | Burnaby, BC

- Elegido como 1 de 3 entrenadores de un nuevo programa de certificación porque los supervisores no alcanzaban a cubrir la temporada alta. Capacité a más de 55 nuevos ingresos y ayudé a subir la conversión de temporal a permanente de alrededor de 25% histórico (3–4 de 15) a 52% (13 de 25) y 83% (25 de 30) en dos generaciones. Sigo capacitando personal nuevo siempre que puedo.
- Trabajo con Quality Assurance en la base de conocimiento y en herramientas apoyadas en IA que usan los call centers externos, aportando casos que convierten escalaciones recurrentes en material de capacitación en vez de resoluciones aisladas. Me llaman como experto en la materia en temporadas pico y de contratación.
- Punto final de resolución de escalaciones, en lugar de un flujo anterior sin responsable claro, y resuelvo casos que involucran a Legal y a las tiendas.

Unimat de México S.A. de C.V. | Ciudad de México y Miami, FL

Gerente de Marketing | 2013 – 2022

- Construí el departamento de marketing desde cero mientras la venta anual pasaba de unos 200 mil a 4 millones de dólares y la plantilla de 8 a más de 300 personas.
- Llevé el flujo de prospectos de una sola página en México, un sitio apenas empezado en EUA y dos vendedoras a un promedio de 120 prospectos nuevos al día (picos cerca de 400), repartidos entre 20 vendedores, con sitios optimizados (más de 80 lanzados a lo largo de los años), campañas web y expos.
- Dirigí el lanzamiento de dos showrooms en planta por unos 100 mil dólares que generaron más de 1 millón en ventas en un par de años. Atrajeron distribuidores más grandes y constructores de hoteles y corporativos, cerraron ventas pequeñas más rápido porque los compradores podían tocar y comparar los productos, y cerraron contratos de varios cientos de miles de dólares.
- Construí los materiales de venta que nuestros representantes llevaban a las juntas con Home Depot, Lowe’s, Sodimac y Walmart, y trabajé las cuentas grandes con el Gerente Comercial y el director de la empresa. Ganamos dos hoteles grandes y una cadena de gimnasios como clientes por referencias de clientes existentes.
- Cuando los prospectos cayeron en la pandemia de unos 120 a unos 20 al día, ayudé a lanzar una línea de desinfección y contaminación en interiores que subió los prospectos a unos 50 en un par de meses y mantuvo a flote a la empresa. Las líneas principales se recuperaron al año siguiente, y los prospectos y las conversiones seguían subiendo cuando salí en 2022.

Diseñador Gráfico / Asociado de Ventas | 2009 – 2013

- Entré cuando la empresa tenía unas ocho personas. Hacía catálogos y sitios web junto al equipo de ventas, que es la forma más rápida de aprender qué pregunta realmente el comprador.
- Produje material de marca y ventas de principio a fin: fotografía, empaque, publicidad, catálogos y videos internos.

Consultor Independiente en Marketing Estratégico | 2006 – 2013 (en paralelo con Unimat desde 2009) | México

- Construí desde cero la identidad de una acerera (ARPEI) en 2 meses: logo, manual de marca, sitio web y uniformes. La siguen usando hoy.
- Entregué el stand, la ambientación del evento y los materiales promocionales para Expo CANITEC 2011 en Puebla en 14 días después de que el proveedor original nos dejó colgados, contra los tres meses típicos de preparación. Contraté y dirigí un equipo de 5.
- Llevé la línea de más de 500 productos de PLACACENTRO en línea con un sitio nuevo, catálogo digital, sesiones de fotos y un stand de expo en el World Trade Center. Su base de clientes creció cerca de 20% al año después del lanzamiento, y abrieron 3 tiendas más sobre las cerca de 20 que tenían antes de traer el trabajo in-house.

IA APLICADA

- Construí y publiqué un agente de IA en danielpruneda.com (el personaje que te sigue por toda la página) que responde preguntas sobre mi trabajo y atiende consultas de primer nivel a cualquier hora, en vez de un formulario de contacto estático.
- Desarrollo web asistido con IA para proyectos complejos.
- Automatización de flujos de trabajo.
- He hecho optimización de flujos de trabajo para administración y creación de contenido en redes sociales asistido por IA.

EDUCACIÓN

- MBA, Universidad del Valle de México (UVM)
- Licenciatura en Periodismo y Comunicación, Universidad de Cuautitlán Izcalli

CERTIFICACIONES

- Certificado en Gestión de Proyectos, Google
- Certificado en Desarrollo de Habilidades Directivas, Tecnológico de Monterrey
- Certificación de Entrenador Interno, Best Buy Canada

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** inglés (fluido, profesional), español (nativo)
- **Habilidades:** desarrollo de marca, campañas web y digitales, catálogos y materiales de venta, expos, fotografía de producto, diseño web práctico (diseñé más de 80 sitios, muchos programados a mano en HTML y CSS), capacitación y coaching