

Cristhian Garnica Mejía

## Perfil Profesional

Soy especialista en Marketing Digital B2B, Generación de Demanda y Revenue Operations (RevOps), con más de 7 años de experiencia acelerando el pipeline comercial de empresas de software SaaS, tecnología y cumplimiento normativo (RegTech, PLD/AML). Diseño arquitecturas de Marketing Operations que conectan la tracción digital con el cierre de ventas corporativas.

Integro Inbound, outbound y Account-Based Marketing (ABM) con gestión de CRM (HubSpot, Salesforce y Odoo), Apollo.io y Paid Media en LinkedIn, Google y Meta Ads. Lidero el posicionamiento orgánico con SEO técnico, AEO y GEO para ganar visibilidad en buscadores y en asistentes de IA (ChatGPT, Gemini, Perplexity, Google AI Overviews). Con enfoque en Smarketing, implemento lead scoring, seguimiento MQL-SQL y automatización de workflows con IA y agentes en n8n. También desarrollo landing pages en WordPress optimizadas para conversión (CRO) y estrategias 360° de webinars y eventos.

**Sitio web:** <https://cristhiangarnicamejia.pro/>

**LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/cristhian-garnica-mejia/>

## Formación Académica

**2018-2019**

**UNID Campus Pachuca**

Maestría en Mercadotecnia y Medios Digitales.

**2014-2018**

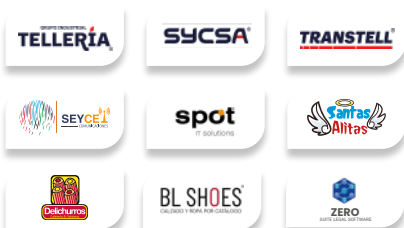
**Centro Universitario Siglo XXI**

Licenciatura en Medios Masivos de Comunicación.

## Software

|                   |         |
|-------------------|---------|
| Adobe Illustrator | HeyGen  |
| Adobe Photoshop   | ChatGPT |
| Adobe Premiere    | Gemini  |
| Canva             | Claude  |
| CapCut            | Copilot |
| Suite de Office   | n8n     |

## Experiencia Profesional



## Habilidades y Aptitudes

### CRM, RevOps y generación de demanda

HubSpot (workflows, lead scoring, pipelines), Salesforce (reporting), Odoo y WhatsApp como CRM y atención a clientes. RevOps y Smarketing (alineación Marketing-Ventas). Generación de demanda B2B, ABM, prospección outbound y cold email con Apollo.io (secuencias de email) y Lusha (enriquecimiento de datos). Email marketing desde CRM o Mailchimp, webinars y eventos 360°.

### Paid media, SEO y AEO/GEO

Google Ads, LinkedIn Campaign Manager y Business Manager de LinkedIn (generación de leads, conocimiento de marca por sector, cargo o empresa), Meta Ads con Administrador Comercial y de Anuncios para Facebook, Instagram y WhatsApp. SEO (on page, off page, técnico), AEO/GEO (Share of Authority en motores de IA) y SEM con Semrush, Screaming Frog y Planificador de palabras clave de Google (Ads, metadescripciones, Text Alt y SEO). Benchmark y análisis de la competencia (palabras clave y brechas).

### Analítica y conversión

Google Analytics 4, Search Console, Tag Manager, Looker Studio y Microsoft Clarity (mapas de calor, análisis con IA). Códigos de seguimiento, pixels y eventos para análisis de conversiones, CRO, A/B testing, atribución, CAC y dashboards de reporting.

### Automatización, IA, web y contenido

n8n (agentes de IA, flujos de datos y reporting), automatización de workflows con IA y agentes de IA, HeyGen (avatares con IA), creación de imágenes con IA y herramientas de IA para marketing (ChatGPT, Gemini, Claude, Copilot). WordPress (Elementor, Divi), cPanel (hosting), marketing de contenidos, storytelling y diseño gráfico creativo.

### Planeación, gestión y competencias

Planes de marketing, ROI y ROAS, estimación de resultados vs presupuesto. Implementación de herramientas o procesos para aumentar la productividad del equipo, manuales de procedimientos, liderazgo, aptitudes de negociación y resolución de problemas. Pensamiento creativo, redacción y ortografía, adaptabilidad, responsabilidad y trabajo en equipo.

Cristhian Garnica Mejía

## Certificaciones

### IA y automatización

- Creación de agentes de IA con n8n | LinkedIn | sept. 2026
- Integración y gestión de agentes de IA en startups y pymes | LinkedIn | mar. 2026
- GPTs personalizados para Marketing Digital | LinkedIn | mar. 2026
- Inteligencia Artificial generativa para profesionales de ventas | LinkedIn | mar. 2026

### SEO, web y analítica

- SEO: Herramientas | LinkedIn | mar. 2026
- Auditorías SEO | LinkedIn | mar. 2026
- SEO en la era de los buscadores con IA | LinkedIn | mar. 2026
- Análisis de datos de Marketing | LinkedIn | mar. 2026
- CRO: Optimización de la tasa de conversiones | LinkedIn | mar. 2026
- WordPress avanzado | LinkedIn | mar. 2026
- Digitaliza paso a paso tu negocio con herramientas de Google | Google | abr. 2022

### Marketing B2B y generación de demanda

- Especialista en marketing B2B: de la demanda al cierre | LinkedIn | mar. 2026
- Marketing B2B: Generación de demanda business to business | LinkedIn | mar. 2026
- Marketing B2B: Fundamentos de generación de leads business to business | Project Management Institute | mar. 2026
- Marketing B2B: Herramientas de generación de leads business to business | Project Management Institute | mar. 2026
- Marketing B2B: Tratamiento de leads business to business | Project Management Institute | mar. 2026

### Ventas y liderazgo

- Liderar un equipo de marketing | LinkedIn | mar. 2026
- De especialista en ventas a manager | LinkedIn | mar. 2026
- Managers IT: Educa al equipo en la venta continua | LinkedIn | mar. 2026
- Cómo vender en IT: Conectando expertos técnicos y equipos comerciales | LinkedIn | mar. 2026
- Cómo identificar oportunidades de crecimiento en las ventas | LinkedIn | mar. 2026
- Ventas a lo largo de la cadena de producto | LinkedIn | mar. 2026
- Ventas a lo largo de la cadena de producto: Crea la estrategia y elige las tácticas | LinkedIn | mar. 2026
- Diseño y Negocio: Mejora la rentabilidad de tu empresa | Project Management Institute | mar. 2026

### Eventos

- ACAMS Mexico City Conference 2026 | ACAMS (certificado de asistencia) | jul. 2026

Cristhian Garnica Mejía

## Experiencia Profesional

### ● Especialista en Marketing Digital, Diciembre 2024 - Actualidad

Spot IT Solutions (Álvaro Obregón, CDMX)

Empresa de soluciones tecnológicas con cuatro líneas de negocio: ArmorAML (software RegTech de prevención de lavado de dinero), IT Consulting (automatización de procesos con ITIL y ServiceNow), IT Dev (desarrollo de software a la medida) e IT Pro (staffing especializado en TI).

#### Resultados 2026:

- SEO/AEO se consolidó como el principal origen de oportunidades de negocio en el CRM: 56.0% en 2026 y 69.9% en el tercer trimestre (44.2% en el primer trimestre).
- Incremento de 93% en las oportunidades de negocio generadas entre el primer y el tercer trimestre de 2026.
- Crecimiento de las sesiones web entre el primer y el tercer trimestre de 2026: +43.8% en spot-itpro.com y +59.7% en armor-aml.com.
- Citas de marca en motores de IA (AEO) de enero a septiembre de 2026: ArmorAML de 546 a 12,930 y Spot IT Solutions de 179 a 1,096. Share of Authority de ArmorAML de 15.9% a 19.9%, con un máximo de 21.7% en agosto.

#### Actividades:

- Desarrollo y ejecución del plan de marketing B2B para las cuatro líneas de negocio, enfocado en demanda y pipeline, con presupuestos mensuales por canal (Google Ads, Facebook, Instagram y LinkedIn).
- Estrategias de SEO técnico, AEO y GEO para el posicionamiento en buscadores y asistentes de IA (ChatGPT, Gemini, Perplexity, Google AI Overviews), con investigación de brechas de palabras clave de la competencia (Semrush, Planificador de palabras clave).
- Automatización de procesos en HubSpot: propiedades de contacto, negocio y empresa, workflows, lead scoring, segmentación y seguimiento MQL-SQL (RevOps).
- Diseño y despliegue de agentes de IA con n8n (flujos RAG) para la automatización de procesos operativos y comerciales.
- Implementación de estrategia ABM y prospección outbound: base de datos de leads B2B con enriquecimiento de datos y segmentación por decisor, y secuencias de email en Apollo.io (cold email, sales engagement).
- Email marketing y lead nurturing: newsletters de las cuatro líneas de negocio y campañas de cross-sell (11.5% de las oportunidades generadas).
- Gestión del Business Manager de LinkedIn y Meta (LinkedIn Ads, Meta Ads) y de campañas en Google Ads (10.5% de las oportunidades generadas).
- Diseño y optimización de los sitios web de las líneas de negocio y de landing pages para campañas (WordPress, CRO, UX), con mapas de calor y grabación de sesiones con análisis de IA (Microsoft Clarity).
- Estrategia de marketing digital 360° para webinars y eventos: captación, conversión y seguimiento post-evento.
- Plan de contenido para redes sociales, blogs y otros canales (content marketing, inbound). La tasa de interacción en LinkedIn pasó de un rango de 1.4%-2.9% en el primer semestre a 3.6%-3.7% en julio y agosto.
- Reportes de cumplimiento de objetivos (KPIs) y dashboards ejecutivos con actualización automática (HubSpot, GA4, Google Sheets, Meta Business, Microsoft Clarity): pipeline por origen, línea de negocio y etapa, tráfico web, AEO y redes sociales.
- Supervisión del presupuesto de marketing y su rendimiento (ROI, CAC, costo por lead), con herramientas de análisis y atribución para medir cada iniciativa.
- Benchmarking e inteligencia competitiva, y análisis de afiliaciones a asociaciones de cumplimiento (PLD/AML, compliance).

#### Personas a mi cargo como Especialista en Marketing Digital: 1

Cristhian Garnica Mejía

## Experiencia Profesional

### ● Especialista en Marketing Digital, Junio 2024 - Diciembre 2024

Grupo Industrial Tellería (Pachuca, Hgo)

Corporación internacional especializada en ingeniería, construcción, automatización y mantenimiento de plantas productivas, manejo de materiales a granel y transporte de carga pesada y sobredimensionada.

**Depto:** Publicidad

#### Actividades:

- Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing.
- Creación de contenido para redes sociales, blogs y otros canales.
- Análisis de mercado y seguimiento de tendencias.
- Supervisión del presupuesto de marketing y del rendimiento de las actividades.
- Implementación de herramientas de análisis para medir el éxito de las iniciativas de marketing.
- Benchmarking competitivo.
- Configuración del formulario del sitio web con el CRM Salesforce.
- Establecimiento de presupuestos mensuales para los distintos canales (Google Ads, Facebook, Instagram, LinkedIn y backlinks).
- Diseño del nuevo sitio web en WordPress (mapas de calor, Google Tag Manager, Google Analytics, Search Console, LinkedIn, Google Ads, HubSpot y Microsoft Clarity).
- Seguimiento a proveedores de servicios digitales.
- Elaboración de reportes para revisar el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Secuencias de email en Apollo por industria y job title.
- Establecimiento de decisores para campañas de email marketing.
- Auditoría de marketing digital.
- Optimización del SEO técnico, on page y off page en los sitios web de la empresa.
- Desarrollo del plan general y de presentaciones ejecutivas para los presupuestos de marketing digital.
- Implementación de estrategias de reclutamiento con ads y herramientas digitales.
- Ejecución de campañas de email marketing desde el CRM Salesforce.
- Creación de landing pages para las ferias y eventos en los que participa la empresa.
- Instalación de códigos de seguimiento de anuncios (LinkedIn, Google Ads).
- Definición de palabras clave para los contenidos del blog, anuncios y redes sociales.
- Análisis de franjas horarias de mayor alcance en la herramienta Looker Studio de Google.
- Diseño de plantillas en HTML para email marketing.
- Implementación de KPIs para las redes sociales de la empresa.
- Registro de oportunidades de negocio en el CRM Salesforce.
- Gestión y optimización de campañas de pago en Google Ads y LinkedIn Ads, con seguimiento del gasto por canal.
- Segmentación de contactos por industria y cargo para las campañas de email marketing y las secuencias de prospección.
- Medición y análisis del desempeño de las campañas de email marketing (aperturas, clics y conversiones).
- Coordinación con el área comercial para el seguimiento de las oportunidades de negocio generadas desde el sitio web y las campañas.
- Planeación y calendarización de contenidos para redes sociales y blog.
- Supervisión y asignación de tareas al colaborador a mi cargo.

**Personas a mi cargo como Especialista en Marketing Digital: 1**

TELLERÍA

SYCSA

TRANSTELL

Cristhian Garnica Mejía

## Experiencia Profesional

- **Coordinador de Marketing, Enero 2024 - Junio 2024**

Zero Software Legal Suite (Cuauhtémoc, CDMX)

Empresa desarrolladora de software de gestión de contratos, validación de identidad, background check y OCR (reconocimiento óptico de caracteres).

**Depto:** Marketing

**Actividades:**

- Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing.
- Creación de contenido para redes sociales, blogs y otros canales.
- Análisis de mercado y seguimiento de tendencias.
- Supervisión del presupuesto de marketing y del rendimiento de las actividades.
- Implementación de herramientas de análisis para medir el éxito de las iniciativas de marketing.
- Networking para alianzas comerciales.
- Benchmarking competitivo, de productos y de costes.
- Establecimiento de presupuestos mensuales para los distintos canales (Google Ads, Facebook, Instagram, LinkedIn y backlinks).
- Configuración de HubSpot (integración en el sitio web, formularios, chatflow, propiedades, panel de informes, pipeline de ventas y pipeline de tickets).
- Diseño del nuevo sitio web en WordPress (mapas de calor, Google Tag Manager, Google Analytics, Search Console, LinkedIn, Google Ads, HubSpot, Microsoft Clarity y Meta: Facebook e Instagram).
- Seguimiento al marketplace de agencias.
- Elaboración de reportes para revisar el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Generación de base de datos conforme al buyer persona y casos de éxito para los SDR.
- Secuencias de email en Apollo por industria y job title.
- Elaboración de speech para prospección de demanda en frío.
- Plan de comunicación para LATAM.
- Creación del buyer persona.
- Gestión de campañas pagadas en Google Ads, Facebook, Instagram y LinkedIn, con seguimiento del gasto por canal.
- Alineación con el equipo de ventas y los SDR para el seguimiento de leads y oportunidades en HubSpot.
- Definición y seguimiento de KPIs de marketing en el panel de informes de HubSpot.
- Estrategia de posicionamiento SEO y de backlinks para el sitio web de la empresa.
- Segmentación de la base de datos por industria y cargo para las campañas de prospección y de email marketing.
- Supervisión y asignación de tareas al colaborador a mi cargo.

**Personas a mi cargo como Coordinador de Marketing: 1**



Cristhian Garnica Mejía

## Experiencia Profesional

### ● Gerente de Marketing, Atención a clientes y Ventas, Septiembre 2019 - Diciembre 2023

Dasey Corp/Seycel Comunicaciones (Pachuca, Hidalgo)

Empresa dedicada a vender tiempo aire, cobrar servicios y pines electrónicos a través de sus plataformas (App, Web, WhatsApp, Conexión Web Service, SMS). Además de comprar franquicias de alimentos y bebidas como: Santas Alitas (4 en Hidalgo y 1 Puebla), Delichurros (Pachuca) e iniciando con marca propia de nombre Comedor del Barrio (1 en Estado de México). Nota: La empresa cambió de razón social (de Seycel Comunicaciones a Dasey Corp).

Gerente de Marketing, Atención a clientes y Ventas, Depto: Marketing, Atención a clientes y Ventas.

#### Actividades:

Tras 2 años como Jefe del área, fui ascendido a Gerente con el objetivo de impulsar el crecimiento en ventas y establecer estándares en las áreas involucradas. Continué con las actividades de Jefe de Marketing y Diseño Gráfico (detalladas más adelante) y asumí las siguientes:

- Establecimiento de presupuestos mensuales por canal (Google Ads, Facebook, Instagram, LinkedIn y materiales publicitarios impresos), y reportes para revisar el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Capacitación de nuevos jefes de área (Jefe de Marketing y Jefe de Atención a Clientes).
- Realización de trámites para las sucursales, con apoyo del Gerente de Operaciones.
- Análisis y negociación con nuevos proveedores de tiempo aire, servicios y pines electrónicos.
- Customer success: retención de clientes y anticipación de problemas que involucren otras áreas o plataformas con nuestros usuarios a nivel nacional.

#### Personas a mi cargo como Gerente de Marketing, Atención a clientes y ventas:

14 (3/Marketing, 6/Atención y 5/Ventas)

Jefe de Marketing y Diseño Gráfico. Depto: Marketing y Diseño gráfico.

#### Actividades:

- Creación del plan de marketing digital (Facebook, Instagram y Google Ads) y elaboración de campañas publicitarias para ventas por e-commerce y telemarketing.
- Generación de leads con marketing digital a nivel nacional, tanto para registros en la plataforma como para el aumento de distribuidoras.
- Diseño gráfico de materiales publicitarios (volantes, carteles, tarjetas de presentación, lonas, etc.) y de materiales para los establecimientos de alimentos y bebidas (viniles, lonas, cuadros, etc.).
- Activaciones y campañas para aperturas de nuevas sucursales.
- Renders 3D para las adecuaciones de los establecimientos.

#### Personas a mi cargo como Jefe de Marketing y Diseño Gráfico:

2 (1/Marketing, 1/Diseño Gráfico)



Cristhian Garnica Mejía

## Experiencia Profesional

### ● Jefe de Publicidad y Medios, Noviembre 2018 - Septiembre 2019

BL Shoes (Pachuca, Hidalgo)

BL Shoes es una empresa mexicana ubicada en la capital del Estado de Hidalgo, donde se distribuye a todo el territorio nacional una gran diversidad de calzado y ropa para toda la familia.

**Depto:** Publicidad y Medios.

#### Actividades:

- Plan de acción, asignación y seguimiento de las zonas de cambaceo para la colocación de catálogo.
- Ejecución del plan de medios (radio, revista y redes sociales).
- Elaboración de campañas publicitarias para la reducción de inventario obsoleto.
- Análisis del reporte de ventas para el seguimiento de las campañas.
- Generación de leads para la colocación de catálogo y afiliaciones a nivel nacional con marketing digital.
- Generación de leads para el aumento de distribuidoras a nivel nacional con marketing digital.
- Supervisión de e-commerce (visitas por canal, abandono de carritos, informes de ventas, clics y productos más visitados).
- Activaciones para las distribuidoras a nivel nacional.
- Diseño de material publicitario para las distribuidoras y afiliadas a nivel nacional.
- Coordinación y negociación con proveedores de medios (radio y revista) para la contratación de espacios publicitarios.
- Planeación y administración del presupuesto de publicidad y medios.
- Elaboración de reportes de resultados de las campañas y del plan de medios.
- Gestión de contenidos y publicaciones en las redes sociales de la marca.
- Supervisión y asignación de tareas al personal a mi cargo.
- Planeación y ejecución de campañas de perifoneo para la promoción de productos y las activaciones en zonas de venta.
- Administración de la tienda en la plataforma de Mercado Libre (publicaciones, catálogo de productos, precios y seguimiento de ventas).
- Administración y actualización de la tienda e-commerce propia (catálogo de productos, promociones y precios).
- Análisis del desempeño de ventas en Mercado Libre y en la tienda en línea para ajustar las campañas y las promociones.

**Personas a mi cargo:** 2

BL SHOES  
Calzado y Ropa para toda la familia