



Mis estudios

Marketing Digital

Nombre: María José Narea

Teléfono: +51953713243

Email: marijonarea@gmail.com

Ubicación: Lima, Perú

Facebook Ads.

Universidad de Galileo
Guatemala – En curso.

Content y community manager.

Universidad de Galileo
Guatemala – 2018

Seo: posicionamiento natural en buscadores.

Universidad de Cataluña.
España – 2018

Redacción en internet

Universidad de Navarra.
España – 2018

Fundamentos del Marketing.

Instituto Peruano de Marketing.
Perú – 2016

Licenciatura en Contaduría

Universidad José Antonio Paéz.
Venezuela 2004-2009

Habilidades

Un poco sobre mí.

Fiel creyente de la superación personal, amante de la lectura y del aprendizaje de nuevos tópicos. Me encanta la redacción, el Seo y el content manager, crear y entregar contenidos en diferentes formatos. Soy 100% proactiva, siempre estoy en continuo aprendizaje, creativa y acepto las críticas como una oportunidad de mejora. Actualmente me encuentro en el estudio activo del Marketing Digital, siendo el Marketing de Contenidos y el Seo lo que más me apasiona. Creo que el profesional del Marketing de hoy debe ser integral y tener conocimiento de todas las áreas del Marketing, para así poder ofrecer una estrategia efectiva.

- Facilidad para lectura y comprensión lectora.
- Manejo de técnicas de investigación online.
- Habilidad para la redacción creativa.
- Escritura en formato web.
- Manejo del Repurpose content (Reusar contenido) y de la curación de contenidos.
- Conocimiento en Storytelling.
- Creación de contenido con implementación de SEO.
- Manejo de herramienta gratuitas para generación de contenido de calidad
- Manejo de redes sociales (community manager)
- Uso del método A.I.D.A
- Vocación para servir y para la enseñanza.



Marketing Digital

Nombre: María José Narea
Teléfono: +51953713243
Email: marijonarea@gmail.com
Ubicación: Lima, Perú

Pienso que.

Todos nacemos con un don natural, algunos lo descubren enseguida, otros tardamos unos años, lo importante es trabajar en lo que amas y especializarse cada día más para llegar a ser el mejor en eso que te apasiona. Para muchos esto es una locura y para los éxitos es la regla número uno para lograr el éxito.

Asesora de Marca, content y community manager - Marca Ctu. Perú. Freelance

Presente

CTu es una marca de ropa Plus Size para mujeres, made in Perú con 4 años en el mercado. Comenzó como un taller de confección, que luego por la misma necesidad del mercado y la visión de la diseñadora se especializó en ropa para mujeres de "talla grande", moderna y con un especial cuidado a la calidad y al detalle. Mi función es ayudar a esta grandiosa diseñadora a impulsar su marca y a posicionarse en un mercado en crecimiento en Perú, así como gestionar las redes sociales, aumentar el engagement y triplicar la intensidad de compra. Desarrollaremos la imagen de la marca, crearemos contenidos orientados a su público objetivo y estudiaremos la factibilidad de implementaremos una tienda virtual.

Redactor digital y content manager – Crea tu Marca digital. Proyecto personal.

Presente

Blog de Marketing digital enfocado a ayudar a emprendedores y personas interesadas en aprender sobre el tema, a implementar estrategias de marketing digitales efectivas para sus marcas, así como exponer mis conocimientos y aprendizaje. En él pondré en práctica mis conocimientos en la implementación del SEO, mi meta es; posicionarlo como un blog experto en marketing digital para ser consumido por un público final (B2C), de una manera simple, fácil de entender y de aplicar. También tiene como finalidad aprender sobre copywriting, una forma muy efectiva de conectar con el usuario y llevarlos a tomar acción sobre la compra de un producto o servicio.

Community manager - FUSION CAKE PERU - Perú.

2017

Siendo una empresa familiar y un emprendimiento, me desarrollé en varias áreas, siendo la más relevante en el marketing de la empresa. Desarrollé la identidad e imagen de la marca, se elaboró el estudio de mercado, realicé el manejo de las redes sociales facebook e instagram, llevé a cabo una campaña de email marketing a empresas promoviendo las ventas corporativas, logré mantener buenos resultados en redes sociales y una valoración de 5 estrellas y opiniones positivas, incursione en el diseño de la publicidad digital. Trabajé en la creación de manuales de procedimiento e impulse campañas de marketing en fechas importantes. Sin duda Fusion Cake Perú fue un gran reto y un gran aprendizaje, marcando un antes y un después mi vida.



Marketing Digital

Nombre: María José Narea
Teléfono: +51953713243
Email: marijonarea@gmail.com
Ubicación: Lima, Perú

Entiendo que.

Cada momento, cada circunstancia, te dejan enseñanzas increíbles, hasta las situaciones más oscuras son una oportunidad para crecer como persona. No me oriento al falso positivismo, mas para poder aprender y vivir la vida que uno quiere, solo hay que cambiar de perspectiva, aceptar aquello que no puedes cambiar y tomar acción en aquellas cosas que si puedes.

VIDA PURA ACCESORIOS- Perú – Emprendimiento personal

2015-2017

Cree por primera vez una marca, donde obtuve mucha experiencia y aprendizaje sobre la imagen de la marca y redes sociales (en especial el facebook) y la fotografía de productos.

Asesor inmobiliario RENT-A-HOUSE - Venezuela (Actualmente Remax)

2010 – 2014

Principal inmobiliaria de Venezuela. Adquirí mi propia franquicia personal. Como toda inmobiliaria la actividad principal las ventas de bienes raíces, haciendo uso de mis habilidades aprendidas en mi anterior trabajo y sumando nuevas; logré posicionarme entre los primeros agentes de mi ciudad. Aprendí la dinámica del trabajo en equipo y a manejarme en tiempo de crisis, desarrolle la rápida toma de decisiones y di mis primeros pasos hacia el marketing digital.

Representante de ventas y auxiliar de **contabilidad - UNIFORMES INTEGRALES -** Venezuela.

2007 - 2010

Mi función principal; realizar estudio de campo de posibles clientes, contactar, visitar y hacer seguimiento a clientes, concretar las ventas, coordinar las entregas de los pedidos y gestionar las cuentas por cobrar. Adicionalmente llevaba los libros de compra y venta. En este trabajo aprendí a manejarme de intermediario entre la empresa y los clientes, y adquirí una habilidad muy importante para el mundo de las ventas: El tacto hacia las personas y como defender las políticas de la empresa, orientándolas al beneficio del cliente.