

CÉSAR BAZ

MARKETING, GROWTH & REVENUE LEADER

Adquisición • Performance • CRM • Automatización • Analítica • IA

Ciudad de México | headgrowth@cesarbaz.com | +52 55 8033 3468 | cesarbaz.com



01 / PERFIL

CONSTRUYO SISTEMAS
QUE CONECTAN
MARKETING Y REVENUE.

Líder de marketing, growth y revenue con 14 años desarrollando estrategias y operaciones de adquisición, performance y transformación digital. Construye y escala sistemas que conectan medios pagados, funnels, CRM, automatización, analítica, equipos comerciales e inteligencia artificial para convertir inversión de marketing en demanda, conversión e ingresos. Trayectoria en telecomunicaciones, farma, retail, automotriz, e-commerce y organizaciones de impacto, operando bajo presión real de CAC, conversión y rentabilidad.

02 IMPACTO DE NEGOCIO SELECCIONADO

100K+

LEADS MENSUALES

\$5M+ MXN

INVERSIÓN MENSUAL

8K A 100K

LEADS / MES

27-30%

LEAD A VENTA

835%+

ROAS FEMSA

03 CAPACIDADES CLAVE

01	Growth, funnel optimization y CRO Adquisición multicanal y optimización de conversión orientadas a demanda, leads calificados e ingresos.	02	Medición y analítica GA4, GTM, UTMs, eventos, dashboards, atribución y retroalimentación CRM-plataforma.
03	Paid Media y performance Meta Ads y Google Ads; inversión, CAC, CPL, ROAS, segmentación y experimentación.	04	IA y tecnología de marketing Investigación, análisis, automatización y productos digitales con QA y supervisión humana.
05	CRM y Revenue Operations Funnels, pipelines, lead routing y conexión entre marketing, ventas y resultados.	06	Operaciones y liderazgo Equipos, KPIs, presupuestos, metodologías, procesos y modelos de operación.
07	Automatización de marketing Workflows, triggers, segmentación y secuencias para acelerar seguimiento y conversión.	08	Estrategia comercial Unit economics, calidad de demanda, capacidad operativa y rentabilidad.

04 / EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONCENTRA BPO

2024-Actual

Director de Marketing / Director de Unidad de Negocio

Mandato: adquisición, performance y crecimiento para operaciones telco, integrando inversión, funnel, conversión, equipos y operación comercial.

- Sistemas de adquisición para modelos prepago y postpago.
- Meta Ads y Google Ads con inversión superior a \$5M MXN mensuales.
- Optimización de CAC/CPL, segmentación, señales de conversión y retroalimentación CRM-plataforma.
- Coordinación multidisciplinaria; definición de procesos, servicios y metodologías.

IMPACTO SELECCIONADO

- BAIT: de ~8K a 80K-100K leads mensuales; ~27-30% de conversión lead a venta.
- Sistema replicable para BAIT prepago, BAIT postpago y Movistar.

RETARGETING LATAM / FEMSA SALUD

2023-2025

Paid Media Manager

Mandato: operación nacional de performance para Farmacias YZA, Farmacias Moderna y Farmacon.

- Meta Ads y Google Ads orientados a ventas, conversión y eficiencia.
- Integración de campañas aisladas en un modelo always-on y omnicanal.

IMPACTO SELECCIONADO

- 835%+ de ROAS promedio; \$25.6M MXN de revenue atribuido; 294K+ compras.

EXPERIENCIA QUE CONECTA

OPERACIÓN, CRECIMIENTO Y REVENUE.

05 EXPERIENCIA PROFESIONAL — CONTINUACIÓN

■ YGU COMUNICACIÓN

2021-2024

Director de Marketing Digital

Mandato: estrategia digital, adquisición, performance y crecimiento de cuentas.

- Dirección de equipos, cuentas y estrategias de adquisición.
- Reestructuración y desarrollo del área de marketing digital.
- ChildFund, Thor Urbana, Clínica ENDI y Fundación Luis Pasteur.

■ AUTOSAT / MERCEDES-BENZ

2023-2024

Performance Manager

Mandato: generación de demanda calificada para un distribuidor autorizado Mercedes-Benz.

- Google Search de alta intención, retargeting en Meta y segmentación premium.

IMPACTO SELECCIONADO

- 3× leads calificados; ~38% CPL; 24% de agendamiento de prueba de manejo.

06 EXPERIENCIA ANTERIOR

Márkital — Director de Marketing I 2019-2021

Equipo, estructura de agencia, servicios, metodologías y estrategia digital.

Gadgets One & eTronic Shop — Gerencia Comercial I 2019

Estrategia comercial y crecimiento de ventas en e-commerce.

InteriMöbel — e-Commerce Manager I 2017-2019

Creación del canal nacional desde cero; ventas, conversión, experiencia y transformación digital.

International Marketing Institute — Docente I 2023-2024

Módulos de Google Ads y Meta Ads en la Maestría en Marketing Digital.

07 TECNOLOGÍA Y SISTEMAS DE MARKETING

01 / PLATAFORMAS PUBLICITARIAS

Meta Ads · Google Ads · LinkedIn Ads · YouTube Ads · TikTok · TikTok Shop

02 / MEDICIÓN Y DASHBOARDS

GA4 · Google Tag Manager · Meta Pixel · Conversion API · enhanced conversions · Looker Studio · Supermetrics · atribución

03 / CRME INTEGRACIÓN

HubSpot · CRM y pipelines · Zapier · automatización

04 / IA Y SISTEMAS

Claude Code · Codex · Perplexity · analítica de audiencias y conversión · flujos asistidos por IA

08 EDUCACIÓN Y DESARROLLO

- Licenciatura en Artes — Composición Musical, GMartell
- Especialidad en Comunicación — SEP #39476
- Diplomado en Marketing Digital — AMA
- Fundamentos de Marketing Digital — Open University + Google
- Certificación en e-Commerce — EOI España + Google

09 SECTORES Y MARCAS

Telecomunicaciones · Farma · Retail · Automotriz · e-Commerce · Organizaciones de impacto

BAIT / Walmart · Movistar · FEMSA Salud · Farmacias YZA · Mercedes-Benz · ChildFund · Thor Urbana · Clínica ENDI

10 IDIOMAS

Español — Nativo | Inglés — Intermedio

11 CASOS SELECCIONADOS Y PORTAFOLIO

BAIT Prepago

8K → 80K-100K leads/mes · 27-30% lead a venta.

Telefónica Movistar

Prepago: 5K → 20K leads/mes · Postpago: 0 → 17K.

FEMSA Salud

835%+ ROAS · \$25.6M MXN atribuidos · 294K+ compras.

Mercedes-Benz

3× leads calificados · ~38% CPL · 24% agendamiento.

Evidencia, metodología y cartas: cesarbaz.com/casos-de-exito.html

EL VALOR NO ESTÁ EN LA HERRAMIENTA.

Está en diseñar el sistema que conecta adquisición, operación y revenue.