

César Mejía Medina

www.cesar.marketing | yo@cesar.marketing | Ciudad de México | (+52) 55 6988 3194

Resumen Profesional

Profesional de Revenue Operations y CRM con +5 años de experiencia liderando estrategias de automatización comercial, gobernanza de datos y adopción tecnológica en empresas B2B y B2C. Especialista en HubSpot con dominio en lead management, pipeline optimization, reporting ejecutivo y gestión de equipos multifuncionales. Historial comprobado de impacto en conversión, eficiencia operativa y reducción de costos.

Experiencia Profesional

RevOps Manager

Grupo Upax | Oct 2024 - Actual

- Incrementé la tasa de conversión de leads a MQL en +4% implementando modelos de lead scoring y automatización, mejorando la calidad del pipeline comercial.
- Reduje el tiempo de respuesta y atribución de MQL a menos de 2 horas, acelerando el ciclo de ventas y aumentando la probabilidad de cierre.
- Dirijo la estrategia de CRM y automatización para 8 unidades de negocio con un equipo de 5 personas y presupuesto de \$3MDP, estandarizando procesos para 55 vendedores.
- Diseñé dashboards de reporting y modelos de forecasting para C-level, incrementando la visibilidad y control del pipeline comercial.

CRM Administrator

Mundi | Abr 2024 - Oct 2024

- Implementé un modelo de gobernanza de datos que redujo la duplicación en 30% y eliminó +40K registros redundantes, habilitando la automatización confiable del pipeline.
- Creé un canal digital para brokers con visibilidad end-to-end del pipeline a costo \$0, alineando stakeholders externos con la operación comercial y mejorando la gestión de oportunidades.

CRM Specialist Sr

Xepelin | Dic 2022 - Abr 2024

- Lideré la gobernanza y optimización de HubSpot a nivel organizacional (Marketing, Ventas y Data), ejecutando auditoría integral de workflows, permisos y modelo de datos.
- Reduje 70% el volumen de contactos de marketing mediante mejores prácticas de data governance, logrando ahorro de 30% vs. presupuesto en costos de plataforma.
- Escalé la adopción del CRM de 3 a 8 equipos activos, centralizando la operación comercial y de marketing en una sola plataforma con un equipo de 2 personas.

MarTech Lead

Vinte | Sep 2022 - Dic 2022

- Lideré el despliegue acelerado de HubSpot a nivel nacional en 14 equipos de marketing, implementando un modelo estandarizado de lead management, automatización y gobierno de accesos.
- Establecí en 3 meses las bases de operación, adopción y escalabilidad del CRM, unificando la gestión comercial.

CRM Lead & SEO Content

Cinzel | Nov 2021 - Sep 2025

- Diseñé la arquitectura de CRM y demand generation, integrando fuentes de adquisición, automatización y asignación de leads bajo un modelo escalable orientado a eficiencia operativa.
- Optimicé automatizaciones y procesos de lead management, elevando la calidad y trazabilidad del pipeline.
- Impulsé el crecimiento orgánico mediante mejoras en SEO técnico y optimización mobile-first del sitio web.

Educación

Licenciatura en Relaciones Comerciales

Instituto Politécnico Nacional (IPN) - ESCA Santo Tomás

2014 - 2019

Competencias Técnicas

CRM & Data

HubSpot (Marketing, Sales, Service, Content, Data Hub), Brevo, Looker Studio

Automatización e Integraciones

Make (Integromat), Zapier, Webhooks, APIs REST

Gestión y Colaboración

Slack, Monday.com, Notion, Jira

Analytics & Reporting

Looker, HubSpot Reporting, Google Analytics

AI & Productividad

Claude, Gemini, ChatGPT

Metodologías

Revenue Operations (RevOps), Inbound Marketing, Growth Hacking, Data Governance

Certificaciones y Formación Continua

HubSpot Academy

Client Management, Marketing Hub Software, Service Hub Software, Sales Hub Software, CMS Hub for Marketers, HubSpot Reporting, Frictionless Selling, Inbound Marketing

Platzi

Instrumentación de datos para decisiones de negocio, Transformación Digital, Growth para Startups, Brand Storytelling, Content Marketing, Community Management

Product Hackers

Growth Hacking