

# VALERIA LOPEZ MATTOS

(+51) 970 681 388

[vlopezmattos@gmail.com](mailto:vlopezmattos@gmail.com) | <http://linkedin.com/in/vlopezmattos>

Profesional en Marketing y Administración de Empresas. Especialista en Marketing Digital con más de 4 años de experiencia en la gestión y desarrollo de marcas, estrategia de contenido y elaboración de campañas. Destaco por mi liderazgo en proyectos, organización y capacidad de colaboración para alcanzar los objetivos. Busco un entorno laboral que promueva el crecimiento profesional continuo mientras contribuyo al éxito de la organización.

---

## EXPERIENCIA LABORAL

---

### Stefanini Group (<https://stefanini.com/es>)

Multinacional brasileña especializada en TI y proveedora de soluciones en el área de Informática.

**Digital Content Lead** (Cliente asignado: Telefónica del Perú | Movistar B2B)

**Diciembre 2023 – Junio 2024**

Funciones:

- Liderar el Proyecto 360, enfocado en la reestructuración del sitio web oficial de Movistar B2B.
- Mantener una comunicación diaria y fluida para atender las solicitudes relacionadas con contenidos digitales (Paid Media, Email Marketing, Sitio Web).
- Desarrollar e implementar estrategias locales para posicionar la marca, soluciones y servicios.
- Analizar los requerimientos de Movistar B2B y coordinar con el equipo interno para su adecuada elaboración.
- Elaborar nuevas propuestas aplicando conocimientos de marketing digital y UX.
- Analizar leads para identificar oportunidades y amenazas.

Logros:

- Identificación y análisis de fuentes de leads que no se convertían en ventas, llevando a una reestructuración efectiva de la comunicación gráfica y una segmentación más precisa del público objetivo B2B.
- Modificación de formularios en landing pages para obtener leads de calidad, reduciendo en un 38% los No Contactos.
- Gestión de un equipo de 8-10 personas para completar con éxito la Etapa 1 del Proyecto de Optimización Web para Movistar Empresas.

### Amas Digital (<https://amas.digital/>)

Agencia digital de branding, diseño web y marketing digital para clientes B2B

**Project Manager Digital**

**Noviembre 2022 – Octubre 2023**

Funciones:

- Gestionar proyectos digitales asegurando su alineación con objetivos específicos del cliente, estableciendo plazos.
- Coordinar la colaboración entre equipos internos (content, diseño, programación) para garantizar la coherencia y calidad en la ejecución de proyectos.
- Implementar un sistema efectivo de seguimiento de tareas y cronogramas para asegurar la puntualidad en la entrega, identificando y abordando obstáculos.
- Realizar análisis post-implementación para evaluar la efectividad de proyectos, identificando áreas de mejora e implementando estrategias para maximizar resultados y satisfacción del cliente.

Logros:

- Implementar flujos de trabajo para mejorar la gestión de proyectos, lo cual ayudó a poder recibir a grandes clientes para impulsar sus marcas.
- Manejar proyectos de distintos rubros como: salud, educación, tecnología, lujo. Logrando así conocer varios modelos de negocio y estrategias aplicadas para cada sector.

- Desarrollo de capacidad de gestión en manejar 10 clientes en paralelo en los servicios de branding, diseño web y marketing digital.

## **Wing Factory** ([@wingfactoryperu](#))

Restaurante de comida rápida con especialidad en alitas de pollos.

### **Coordinadora de Marketing**

**Abril 2021 – Octubre 2022**

#### Funciones:

- Desarrollar estrategias de comunicación, campañas de marketing (tradicional y digital) y optimización de los canales de la empresa mediante la identificación de insights y el análisis de los comportamientos de los clientes.
- Realizar benchmark, buscar alianzas comerciales y realizar promociones conjuntas; ya sea con empresas o creadores de contenido/influencers.
- Gestionar plan comercial junto a empresas de delivery como Rappi, Pedidos Ya, DiDi.
- Coordinar la logística de eventos, supervisar la producción audiovisual y dirigir el diseño artístico para mantener una imagen de marca coherente y atractiva, reforzando la identidad visual del restaurante.

#### Logros:

- Reducción del 27% de los gastos comerciales mediante cambios de contenido y estrategias de campañas pagadas. Además, se creció en 48% el número de seguidores en Instagram en el último año.
- La reestructuración de la estrategia de contenido impactó en el incremento del engagement en 11.89% respecto al año anterior.
- Implementación exitosa de WhatsApp como nuevo canal de ventas, generando un aumento del 20%.

---

## **EDUCACIÓN**

---

### **ESTUDIOS SUPERIORES:**

- **Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)**  
Bachiller en Marketing | Diciembre 2023
- **Instituto San Ignacio de Loyola (ISIL)**  
Egresado en Administración de Empresas | Diciembre 2019

### **CURSOS PROFESIONALES:**

- **Tecnológico de Monterrey**  
Curso de Especialización de Analítica de Marketing Digital | Febrero 2024
- **Universidad del Estado de Michigan**  
Curso de Fotografía | Noviembre 2023
- **Universidad de Sao Paulo**  
Curso de Especialización de Marketing Digital | Mayo 2020

---

## **CONOCIMIENTOS**

---

- **Idiomas:** Inglés: Básico | Japonés: Intermedio | Portugués: Avanzado
- **Microsoft Office:** Intermedio
- **Marketing Digital:** Estrategia de contenido, gestión de redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, etc), publicidad digital (Facebook Ads, Google Ads), posicionamiento SEO, análisis de datos.
- **Fotografía Digital:** Composición fotográfica, análisis de la imagen, esquema de iluminación, manejo de histograma, formato RAW, posproducción digital y experiencia en fotografía comercial y dirección de arte.