



# ANDREA ZAMBRANO CHÁVEZ

## GROWTH MANAGER 8-YEARS AS A CATALYST OF DIGITAL TRIUMPHS IN SAAS AND ECOMMERCE

### PERFIL PROFESIONAL

Apasionada y estratégica Growth Manager con más de 8 años de experiencia en la industria del Marketing Digital, pongo énfasis en la inteligencia de mercado y la innovación para liderar la expansión de empresas tecnológicas.

- Experta en la implementación de estrategias de gamificación y pruebas A/B para captar usuarios y mejorar el engagement.
- Con una visión holística de los negocios, he liderado equipos interfuncionales para superar objetivos y fomentar una cultura de crecimiento continuo.
- Enfoque claro en resultados, con una trayectoria de aumentar significativamente la base de usuarios y maximizar el valor a lo largo de la vida del cliente (LTV).

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

**GROWTH MANAGER**  
**M24 Growth** |06/2020 - Presente

Aunque mi rol como Growth Manager es dinámico y multifacético, mi enfoque principal ha sido orquestar estrategias de crecimiento que alineen el desarrollo de producto con las necesidades del mercado. He enfocado mis esfuerzos en desglosar silos entre marketing, ventas y desarrollo de productos que han impulsado la innovación y el crecimiento de ingresos del 25% anual. Estos son solo algunos de mis logros:

- Incrementé la base de usuarios activos en un 150% en el primer año mediante la implementación de estrategias de marketing de contenido y optimización de SEO.
- Lideré el rediseño de la estrategia de adquisición de usuarios, resultando en una reducción del 20% en el costo de adquisición por cliente.
- Desarrollé una estrategia de automatización de marketing que aumentó las conversiones en un 30% en seis meses.

**SENIOR GROWTH SPECIALIST**  
**InnoTech Digital Solutions** |03/2015 - 05/2020

Mi rol en InnoTech Digital Solutions fue una mezcla de análisis de tendencias del mercado, creatividad en campañas publicitarias y gestión de relaciones con los partners estratégicos para conducir el crecimiento y la expansión del negocio. He sido responsable de identificar oportunidades de mercado emergentes y capitalizarlas para incentivar el crecimiento y la retención de usuarios.

- Desarrollé una iniciativa de gamificación que aumentó la retención de clientes en un 40% y mejoró la satisfacción del usuario.
- He incrementado el ROAS en un 50% en el curso de dos años.
- Optimicé la estrategia de contenido, resultando en un incremento de la visibilidad de la marca de un 60% en los canales digitales clave.
- Colaboré estrechamente con el equipo de producto para implementar características basadas en feedback de los usuarios, lo que se tradujo en un crecimiento del LTV de clientes en un 35%.

### FORMACIÓN ACADÉMICA

**LICENCIATURA EN MARKETING CON ENFOQUE EN DIGITAL**  
**Universidad de Economía y Tecnología de California**  
GPA: 3.8/4.0  
09/2008 - 05/2012

**BACHILLERATO INTERNACIONAL, ECONOMÍA Y ESTUDIOS EMPRESARIALES**  
**Colegio Internacional de Ciencias y Artes**  
Puntuación final: 40/45  
09/2004 - 06/2008

email@cvonline.me

666 999 333

Guayaquil

/in/andrea-zambrano-chavez

### CURSOS

- **Advanced Growth Strategy** - GrowthHackers Conference 01/2020
- **Data-Driven Marketing** - Coursera 11/2018
- **User Experience Design** - Interaction Design Foundation 03/2014

### HABILIDADES

SEO y SEM

A/B testing y optimización de conversión

Gestión de campañas PPC

Marketing automation

CRM y Lead Nurturing

Google Analytics, Segment, Mixpanel

### IDIOMAS

- **Inglés** - Fluidez profesional completa
- **Español** - Nativo
- **Francés** - Competencia básica profesional

### REFERENCIAS

Jordan Smith - **CEO en InnoTech Digital Solutions** - jordan.smith@innotechds.com