



AARON QUIROGA MONRROY

**EGRESADO EN COMUNICACIÓN
Y MEDIOS DIGITALES**

PERFIL

Me describo como una persona responsable, activa y comprometida hacia el trabajo y las relaciones interpersonales.

Enfocado en el aprendizaje y crecimiento constante. Mi objetivo es poner en práctica mis conocimientos para mejorar en todos los aspectos de mi vida, tanto en lo laboral como en lo personal. Valoro el aprendizaje continuo la adaptación a los cambios en el entorno laboral actual, y busco un ambiente que fomente la innovación y el desarrollo profesional.

DATOS PERSONALES

País/ciudad: La Paz-Bolivia

Celular: 61159014

Correo electrónico:

aarongggw@gmail.com

Fecha de nacimiento:

28 de noviembre del 2001

Edad: 22 años

C.I. 12735111 LP.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Educación inicial, primaria y secundaria

2005-2019 Instituto Domingo Savio Calacoto

- Diploma Bachiller Técnico Humanístico
- Técnico medio en Técnicas Tecnológicas

Educación Superior

2020 Universidad del Valle La Paz-Bolivia

- Egresado de Comunicación y Medios Digitales

CAPACITACIONES

- **Taller de Illustrator (Nivel Básico e Intermedio) - Lic. Mauricio Corban, 2021**

Mediante este taller, pude aprender conceptos básicos de animación a través del programa Illustrator, para su utilización en redes sociales.

- **Participación en la Feria Virtual de Análisis de microempresas, 2021-Lic Yelka Aguilera**

Durante este evento, representando al emprendimiento "Consultora EDFASA" expuse junto a un colega todos los pasos necesarios para la correcta aplicación de un Branding, en una clase espejo con Colombia recibiendo una retroalimentación concisa y detallada para la mejora de su aplicación.

- **Taller de Photoshop (Nivel Básico e Intermedio) - Lic. Mauricio Corban, 2021**

Mediante este taller, pude comprender y aplicar conceptos básicos de Photoshop para la mejora de imágenes.

- **Participación en "Feria de Fotografía Comunicación 2021"**

Durante esta feria, expuse distintos tipos de fotografías demostrando todo lo aprendido en el semestre de universidad.

- **Participación en la creación de Spot oficial "FELCN Ley Municipal Nro 77" 2022**

Junto a un equipo de trabajo, desempeñe la función de Director y Productor para un spot de concientización por el uso del celular mientras se conduce, en donde la entidad FELCN eligió el spot como el ganador y oficial.

- **Creación de "Documental oficial del equipo de doctores en Univalle" 2022**

Durante mi estancia en la beca trabajo de Univalle desempeñe diferentes funciones en creación de audiovisuales, una de estas fue la realización de un documental mostrando la trayectoria de los distintos doctores que tiene Univalle.

- **Participación en Spot oficial del "Ministerio de Turismo" 2022**

A través de la creación de este spot junto a un grupo de trabajo se concientizó sobre la importancia del turismo en Bolivia a través de un video.

- **Participación del "Festival de cortometrajes Univalle" 2022**

En el cual se proyectaron diferentes cortometrajes, spots y videoclips en una sala del Cine Center brindando mucho conocimiento de producción a los participantes.

- **Seminario "Periodismo económico" 2023**

En este evento, se abordaron aspectos clave del periodismo económico y se trataron temas del cómo ser un buen periodista en este ámbito.

- **Seminario "Periodismo de investigación" 2023**

Con la guía del Lic. Shedenka Castillo y sus colegas se dio los conocimientos de todas las características que debe tener un periodista de investigación, junto a claves fundamentales del cómo proceder en este rubro.

EXPERIENCIA LABORAL

SUCURSAL DE SUPERMERCADOS ANDY'S (DICIEMBRE 2018)

- ♦ Venta de productos de distintas marcas que comercializa la empresa Tramontina, ofreciendo asesoría.
- ♦ Reposición de mercadería para mantener un inventario organizado y atractivo para los clientes.
- ♦ Atención al cliente con enfoque en brindar una experiencia positiva de compra.
- ♦ Realización del inventario para garantizar el control de stock y disponibilidad de productos.
- ♦ Embolsado de compras para agilizar el proceso de pago y mejorar la satisfacción del cliente.
- ♦ Envoltura de regalos ofreciendo un servicio adicional.
- ♦ Mantenimiento y limpieza del establecimiento.

VENTA DE PRODUCTOS NATURALES (P.R.O.E.N) (AÑO 2019)

- ♦ Comercialización de especias alimenticias "condimentos naturales" con énfasis en promover una alimentación saludable.
- ♦ Ventas a pedido, garantizando un servicio ágil para los clientes.
- ♦ Brindar información clara y detallada sobre los productos naturales, resaltando sus beneficios y calidad.
- ♦ Demostración del producto a los clientes potenciales, enfatizando sus atributos y ventajas.

EMPRENDIMIENTO DE VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS DE MÉXICO Y COLOMBIA (2019-2020)

- ♦ Estrategia de ventas enfocada en el círculo social cercano para generar confianza y fidelización.
- ♦ Expansión del enfoque de ventas por medio de la creación de artes y publicaciones atractivas en Facebook para promocionar los productos.
- ♦ Atención al cliente tanto en el ámbito digital como en el presencial, brindando un servicio personalizado.

PASANTÍA-AGENCIA DE MARKETING "GO UP" (SEGUNDO SEMESTRE DE 2020)

- ♦ Creación de contenido en diversas plataformas de redes sociales para diferentes marcas. Esto involucra la conceptualización, redacción y diseño de publicaciones que resonaran con la audiencia y reflejaran la identidad de la marca.
- ♦ Elaboración de planes estratégicos de contenido y campañas para diferentes clientes. Aplicación de enfoque según el público objetivo y los objetivos de marketing específicos.
- ♦ Uso de herramientas de análisis de redes sociales para evaluar el rendimiento de las campañas y el contenido. Revisión de métricas clave, lo que me permitió comprender la efectividad de diferentes estrategias y ajustarlas según fuera necesario.
- ♦ Trabajé en estrecha colaboración con un equipo diverso y creativo, incluyendo diseñadores, redactores y estrategas. Aprendí la importancia de la comunicación efectiva y la colaboración para lograr resultados sólidos y cohesivos.

PUBLICIDAD Y MARKETING PARA REDES SOCIALES DE LA CAFETERÍA "CULTURA CAFÉ" (PRIMER SEMESTRE EN 2021)

- ♦ Administración, gestión y creación de redes sociales visualmente atractivas y relevantes para reflejar la identidad de "Cultura Café". Esto incluyó la fotografía de bebidas y comidas, así como el diseño de gráficos promocionales que resonaron con la audiencia y capturaron la esencia acogedora de la cafetería.
- ♦ Atención activa a los usuarios mediante respuestas a comentarios para mantener una relación positiva con el cliente y recibir siempre un feedback acertivo.
- ♦ Creación de contenido basado en "Inbound marketing" para atraer y fidelizar a nuevos clientes.
- ♦ Implementación de estrategias de publicidad digital para incrementar seguidores, interacciones, visitas y ventas.
- ♦ Uso de indicadores para medir los resultados de las campañas publicitarias y planificar las siguientes..

**BECA TRABAJO-UNIVALLE ÁREA
DE COMUNICACIÓN
CORPORATIVA, RELACIONES
PÚBLICAS Y COMUNICACIÓN
DIGITAL (400 HORAS LABORALES
EN 2022)**

- ♦ Realización de gestión de campañas, asegurando que los mensajes clave llegaran al público objetivo de manera efectiva en las campañas que la Universidad del Valle realizaba. Además de comprender las necesidades de comunicación y traducirlas en acciones concretas fue evidente en el éxito de las campañas en las que participé.
- ♦ Ejercí la fotografía para distintos tipos de eventos universitarios, como campañas, activaciones, lanzamientos, ferias, etc. Capturando momentos significativos que reflejaron la esencia de cada ocasión llegando a ser el fotógrafo oficial de la universidad.
- ♦ Redacción de eventos universitarios también fue una de las habilidades que ejercí, escribiendo de manera clara y convincente, esto permitió que los comunicados y anuncios relacionados con los eventos universitarios fueran efectivos en la transmisión de información importante a la comunidad académica.
- ♦ Creación de audiovisuales resumiendo las actividades de la universidad semanalmente.
- ♦ Colaboración en el área de Comunicación Digital dando soporte a las actividades de los sets de radio y tv de Univalle.

**GESTIÓN DE CAMPAÑA EN REDES
SOCIALES PARA "HEMOCENTRO
BANCO DE SANGRE " (PRIMER
SEMESTRE DE 2022)**

- ♦ Gestión de campañas en redes sociales para Hemocentro, En donde realice funciones de crear y ejecutar estrategias efectivas que generaron un impacto positivo en la conciencia pública sobre la importancia de la donación de sangre.
- ♦ Monitorización y análisis de los resultados. El enfoque analítico me permitió evaluar el rendimiento de las campañas y realizar ajustes estratégicos para maximizar la eficacia.
- ♦ Además, mejorar la capacidad para trabajar en equipo y comunicarse de manera efectiva facilitó la colaboración con el personal de Hemocentro y otros profesionales involucrados en el proyecto.

**BECA TRABAJO -UNIVALLE ÁREA
DE MARKETING (300 HORAS
LABORALES EN 2022)**

- ♦ Desempeñé funciones de atención al cliente y ventas en plataformas de información sobre distintos temas que abarca la universidad, brindando información a padres de familia, jóvenes, extranjeros y estudiantes universitarios sobre la malla curricular de Univalle.
- ♦ Realicé recorridos de la universidad para interactuar con jóvenes de varios colegios y escuelas de la Ciudad de La Paz, mostrándolos los diferentes espacios y brindándoles una experiencia dinámica y positiva con el objetivo de que Univalle fuera su institución educativa de elección.
- ♦ Participación en ferias de colegios para promocionar la oferta educativa de la universidad.
- ♦ Ventas y asesoramiento a potenciales estudiantes sobre costos, descuentos y becas disponibles.
- ♦ Inventariado de materiales de escritorio y material Univalle de captación de clientes, para mantener un control adecuado.
- ♦ Manejo de herramientas de ofimática (Word, Excel, PowerPoint)
- ♦ Encargos de archivado de papeles y gestión de mensajería.

**GESTIÓN DE CAMPAÑA EN REDES
SOCIALES PARA "CHRISTINA SPA
" (FEBRERO DE 2023)**

- ♦ Administración y gestión de las campaña para Christina Spa por el mes de Carnaval para aumentar su visibilidad y atractivo de RRSS..
- ♦ Atención activa a clientes del spa, aplicando técnicas requeridas de etiqueta y protocolo.
- ♦ Creación de contenido basado en "Inbound marketing" para atraer a nuevos clientes.
- ♦ Implementación de spots y fotografías desempeñando funciones como productor y modelo.
- ♦ Uso de indicadores para medir los resultados de la campaña.

**BECA TRABAJO-UNIVALLE
ÁREA DE POSTGRADO (300
HORAS LABORALES EN 2023)**

- ♦ Desempeñé funciones de organizar y mantener registros precisos para clasificar y archivar documentos importantes relacionados con programas de postgrado de Univalle
- ♦ Creación y mantenimiento de sistemas eficientes de orden de carpetas y papeleos.
- ♦ Garantizar que todos los documentos estuvieran disponibles y accesibles cuando se necesitaban, lo que mejoró la eficiencia operativa en el área de postgrado.
- ♦ Recopilación de información de los diplomados y maestrías que otorga Univalle.

**PASANTÍA-UNIVALLE TV
COCHABAMBA (2023)**

- ♦ Desempeñé funciones de creación de contenido para distintos programas de la grilla de Univalle tv Cochabamba, formando parte del equipo de periodistas oficiales en la ciudad de La Paz.
- ♦ Creación de reportajes y en vivos para el canal.
- ♦ Trabajo con requerimiento dependiendo a la necesidad del canal.

**GESTIÓN DE CAMPAÑA EN
REDES SOCIALES PARA
"YANAY " (JUNIO DE 2023)**

- ♦ Gestión de campaña en redes sociales para Yanay "cocina de autor", un emprendimiento de dos gastronómicas que realizaron un evento privado denominado "Menú Sensorial"
- ♦ Creación de spot del evento junto a fotografías que retrataron a cabalidad la experiencia Yanay.
- ♦ Además de generar una grata experiencia junto a las chefs de Yanay .

**EJECUTIVO DE VENTAS-
CENTRO SOCIAL
MULTIDISCIPLINARIO
SINÁPTICO (CSMS) (AGOSTO DE
2023)**

- ♦ Diseñar e implementar estrategias de ventas efectivas para programas de idiomas y programas educativos, enfocándose en alcanzar y superar objetivos de ventas.
- ♦ Colaborar con el equipo de marketing para crear materiales promocionales atractivos y campañas que destaquen los beneficios y características distintivas de los programas.

**PASANTÍA -BANCO MERCANTIL
SANTA CRUZ (AGOSTO-2023 A LA
FECHA ENERO 2024)**

- Participé activamente en la promoción y venta de seguros vehiculares, llevando a cabo campañas de ventas dirigidas a clientes existentes y potenciales.
- Colaboré con el equipo de ventas para identificar oportunidades de mercado y desarrollar estrategias de comercialización efectivas para el producto de seguros vehiculares.
- Realicé análisis exhaustivos del mercado de seguros vehiculares, evaluando la demanda del producto y las tendencias del sector.
- Mantuve una comunicación constante con los clientes para entender sus necesidades y recibir retroalimentación sobre los productos de seguros existentes.
- Implementé estrategias de retención de clientes y participé en la resolución de consultas y problemas relacionados con los seguros vehiculares.
- Aumenté el porcentaje de las ventas de seguros vehiculares durante el período de la pasantía mediante la implementación de estrategias de ventas efectivas y el arduo trabajo en equipo.

REFERENCIAS LABORALES:

SUPERMERCADOS ANDY'S

Lic. Álvaro Gutiérrez

Cel. 79685785

PRODUCTOS NATURALES PROEN

Dueño Wander Quiroga Gosálvez

Cel. 76295401

EMPRENDIMIENTO DE VENTA DE ROPA

Maricarmen Barrón Lanza

Cel. 60546099

AGENCIA DE MARKETING "GO UP"

Ing. Ivan Carrasco

Cel. 77293034

PUBLICIDAD Y MARKETING EN RRSS DE CAFETERÍA "CULTURA CAFÉ"

Dueño Henry Sanjines

Cel. 65668099

BECA TRABAJO EN UNIVALLE EN EL ÁREA DE COMUNICACIÓN CORPORATIVA Y COMUNICACIÓN DIGITAL

Lic. Fabiola Saavedra

Cel. 73200080

GESTIÓN DE CAMPAÑA EN RRSS DEL BANCO DE SANGRE "HEMOCENTRO"

Lic. Karla Lopez

Cel. 60662682

BECA TRABAJO EN UNIVALLE EN EL ÁREA DE MARKETING

Lic. Anahí Peláez

Cel. 60645989

GESTIÓN DE CAMPAÑA EN RRSS DE "CHRISTINA SPA"

Sergio Montecinos

Cel. 69968423

BECA TRABAJO EN UNIVALLE EN EL ÁREA DE POSTGRADO

Ing. Mayra

Cel. 77222772

PASANTÍA EN UNIVALLE TV

Lic. Claudio Rojas

Cel. 77986133

GESTIÓN DE CAMPAÑA EN RRSS DE "YANAY"

Lic. Alexandra Vera

Cel. 64171010

EJECUTIVO DE VENTAS EN C.S.M.S

Lic. Jose Luis Serna

Cel. 62314999

PASANTIA B.M.S.C

Lic. Santiago Vasquez

Cel. 69701201