CARLOS GUEVARA

Growth Marketing | Media Buying en Meta Ads · Embudos High-Ticket y Low-Ticket · Automatización CRM (GoHighLevel)

Quito, Ecuador (UTC-5) · Disponible para remoto · carlosguevara408@gmail.com · +593 98 833 3641 · linkedin.com/in/carlos-andrés-guevara-b0302b219 · Portafolio: https://carlosguevara26.netlify.app/es.html

PERFIL PROFESIONAL

Growth marketer especializado en media buying en Meta Ads y en embudos comerciales conectados a CRM. Construyo sistemas de captación de principio a fin: arquitectura de campañas, medición (GTM, GA4, píxel y eventos de Meta), automatización con WhatsApp y CRM (GoHighLevel, Kommo, HubSpot) y optimización continua. Más de 5 años en educación, energía solar, seguros y sector público. Lideré un equipo de 12 personas en tres marcas y gestioné más de $94k en pauta en 15 meses. Español nativo, inglés C1.

COMPETENCIAS Y HERRAMIENTAS

Paid media: Meta Ads (principal), campañas de generación de leads, retargeting, audiencias lookalike, pruebas A/B, TikTok Ads, Google Ads (Search, Smart), X Ads

Embudos y automatización CRM: diseño de embudos, calificación de leads, GoHighLevel, Kommo, HubSpot, automatización de WhatsApp Business, email automation (Mailjet)

Medición: Google Tag Manager, GA4, píxel y eventos de conversión de Meta, API de conversiones (diseño), auditorías de tracking, Search Console

Liderazgo y ejecución: liderazgo de equipos (hasta 12 personas), generación de demanda B2B y B2C, ClickUp, Monday.com, WordPress + Elementor, Photoshop, Premiere, herramientas de IA (Claude, ChatGPT)

LOGROS DESTACADOS

- **Energía solar (República del Sol):** en el mejor mes, $650 de inversión frente a $65.000 de ingresos de la empresa (100x); promedio mensual de 62x. ROAS = ingresos de la empresa ÷ inversión en pauta; las ventas las cerró el equipo comercial.
- **Franquicia educativa (ALOHA):** ventas del canal digital superiores a $500k en el primer trimestre de 2026 con unos $5k/mes de pauta (ROAS de 20x o más). Las campañas de Meta Ads y la automatización del CRM GoHighLevel entregaron los leads calificados que cerró el equipo de ventas; pipeline segmentado por ciudad y programa.
- **Volumen:** más de 458 campañas lanzadas en tres marcas (generación de leads, reconocimiento y tráfico) y más de 19.000 leads y conversiones en Meta, TikTok, Google y X (mar 2025 – jun 2026).
- **Auditoría de medición (bróker de seguros):** detecté que Google Ads reportaba unas 170 veces más conversiones que leads reales; reconstruí los eventos de conversión y consolidé el píxel de Meta (contenedor GTM v41).
- **Velocidad web:** eliminé un script de terceros y reduje el Total Blocking Time móvil de 8-10 s a unos 670 ms.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Coordinador de Marketing — INTERBROQUER (bróker de seguros)
Quito, Ecuador | sep 2026 – actualidad

- Lidero el área de marketing con un equipo de 2 personas: pauta (Meta Ads, Google Ads), sitio web, flujo de leads hacia el equipo comercial, marca y eventos.
- Audité cerca de 3 años de Meta Ads (166 campañas): el 86% de la inversión optimizaba aperturas de chat y no leads calificados. Rediseño la medición y los embudos (cartera propia y lead digital), con 5 eventos de conversión y la API de conversiones.
- Entregué una auditoría de 30 páginas, un deck estratégico y el presupuesto de marketing 2027; implementación de HubSpot CRM aprobada para dic 2026.

Jefe Nacional de Marketing (ascendido desde Jefe de Marketing) — ALOHA Mental Arithmetic · República del Sol · TRIOXY
Quito y nacional, Ecuador | mar 2025 – ago 2026

- Abr – ago 2026, Jefe Nacional de Marketing: dirigí el marketing integral de tres marcas con un equipo multidisciplinario de 12 personas; operé Meta, TikTok, Google y X Ads.

- Construí ecosistemas CRM (GoHighLevel, Kommo), automatización de WhatsApp Business y flujos de email para calificación y nurturing de leads.
- Mar 2025 – mar 2026, Jefe de Marketing (República del Sol · TRIOXY): construí la generación de demanda B2C y B2B de energía solar y soluciones ecológicas con embudos frío/caliente segmentados por producto y ciudad, 79 campañas en Meta más Google Search/Smart y eventos de conversión propios.

Jefe de Marketing y Comunicación — Anthropos Group (Antroproyectos · Strattos · 1985 Producción Audiovisual)
Quito / Lima | nov 2022 – mar 2025 (Antroproyectos Latinoamérica desde nov 2022; todo el holding desde abr 2023)

- Lideré el departamento interno de marketing y comunicación de un holding con operaciones en Ecuador y Perú: equipo de 5 personas y presupuestos de $10.000+/mes.
- Responsable de la comunicación de marca de las tres empresas del grupo y de la comunicación de proyectos para clientes institucionales y corporativos.
- Votación Telemática 2023 (CNE): comunicación en más de 20 países con pauta programática, web informativa y producción ATL/BTL.
- Campaña WIWA para la Prefectura de Pichincha: estrategia provincial 360° en radio, TV, digital y activaciones en territorio.

Experiencia anterior
Diseñador Gráfico freelance, Techknowledge Solutions TKS, 2021 – 2022 · Pasante de Curaduría Artística, Kingman Galería, ene – jun 2021 · Coordinador de Marketing y Publicidad, Dragon’s Bag (iniciativa estudiantil de la USFQ), 2020 – 2022: equipo de ~10 estudiantes, Meta Ads y contenido audiovisual.

EDUCACIÓN E IDIOMAS

Licenciatura en Artes Visuales (minor Animación Digital), Universidad San Francisco de Quito, 2017 – 2021 (título conferido en junio de 2022)

Certificado EF SET de inglés, C1 (2022)

Español (nativo) · Inglés (C1 lectura y escucha, EF SET)