

EDUARDO ALBARRÁN

Trade Marketing & Commercial Development Leader

Especialista en retail, convenience, activaciones de marca y crecimiento de canales de consumo.

+52 663 328 0930 | eduardoalbarran.mkt@gmail.com | Tijuana, Baja California, México | [linkedin.com/in/eduardoalbarran-mkt](https://www.linkedin.com/in/eduardoalbarran-mkt)

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 15 años de experiencia en trade marketing, dirección comercial y desarrollo de marca en canales retail y de conveniencia. Historial liderando activaciones para Heineken México, identificando oportunidades de mejora en punto de venta (tiendas SIX) y consolidando marcas propias —como Waldos— para su comercialización a nivel nacional. He presentado estrategias comerciales directamente a nivel Chairman e inversionistas, combinando visión de marca con ejecución comercial medible: revenue, ROI, CTR y conversión.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Comercial y de Mercadotecnia | Grupo Omarsa — Proyecto Rancho La Posta 2023 - 2026

- Dirección de la estrategia comercial y de mercadotecnia del proyecto Rancho La Posta.
- Responsable del posicionamiento de marca y del desarrollo comercial del proyecto.

Consultor de Marketing | Independiente — Proyectos nacionales e internacionales 2015 - 2024

Desarrollo de estrategias de marketing y branding para clientes de los sectores de salud, manufactura y consumo masivo.

Quesos Nery's — Líder de Marca

- Desarrollo de identidad visual y arquitectura de marca.
- Estrategias de posicionamiento y gestión de marca a nivel nacional.
- Investigación de tendencias y comportamiento del consumidor a nivel nacional.

RAW (2021 - 2023)

- Dirigí el diseño conceptual de dos máquinas dispensadoras —una para la marca RAW internacional y otra para la marca Barker Wellness— como estrategia de lanzamiento y fortalecimiento comercial de ambas marcas.
- Las máquinas funcionaron como punto de venta diferenciador, reforzando la experiencia de marca y facilitando la distribución directa al consumidor.

Green Start Labs (USA)

- Dirección de proyectos white label para el desarrollo y posicionamiento de marcas de clientes.
- Coordinación estratégica con equipos multidisciplinarios para definir las mejores iniciativas de crecimiento para cada marca.

Branding Manager | US Tobacco de México S.A. de C.V. 2019 - 2021

- Desarrollo y creación de marcas dirigidas al mercado de Estados Unidos y México.
- Investigación y análisis del comportamiento del consumidor para fundamentar decisiones de marca.
- Diseño de estrategias de posicionamiento enfocadas en la experiencia del consumidor en mercados multiculturales.

Gerente de Marketing | Vidbox México 2014 - 2019

- Planeación y ejecución de campañas de marketing para el lanzamiento de productos a nivel nacional.
- Desarrollo de campañas y colaboraciones con marcas para el lanzamiento de productos.
- Análisis de mercado y tendencias de consumo para orientar la estrategia comercial.
- Presenté estrategias comerciales a nivel directivo, incluyendo al Chairman de la compañía, Mitch Lowe (cofundador de Netflix), preparando materiales y presentaciones para conferencias de inversionistas.
- Supervisión de campañas digitales y tradicionales a nivel nacional.

- Responsable del análisis de métricas de desempeño y rentabilidad (Revenue, CTR, conversiones y ROI) para ajustar estrategias y maximizar resultados.

Gerente General de Proyectos | *Fabrik 8*

2013 – 2014

- Lideré un equipo de 15 personas en la creación de materiales diferenciadores de marca para Heineken.
- Dirigí la calidad de imagen y materiales derivados de la marca Purefill, presente en tiendas Oxxo.
- Gestión integral de proyectos, desde la conceptualización hasta la entrega final al cliente.

Jefe de Diseño | *Sociedad Creativa (Agencia de Publicidad)*

2008 – 2013

Dirección del área de diseño de la agencia, liderando el desarrollo visual de marcas para distintas cuentas.

Waldos (2008 – 2011)

- Dirigí el desarrollo y consolidación de marcas propias para su comercialización a nivel nacional.
- Coordiné equipos de diseño y desarrollo de producto para fortalecer el portafolio de marcas de la compañía.

Heineken México (antes CCM) (2008 – 2011)

- Desarrollo de conceptos y activaciones para carnavales de marca.
- Identificación de oportunidades de mejora para tiendas SIX.

LOGROS CLAVE

- Lideré activaciones de marca para Heineken México e identifiqué oportunidades de mejora en punto de venta para tiendas SIX.
- Lideré lanzamientos nacionales de productos de consumo masivo en México y Estados Unidos.
- Diseñé conceptualmente dos máquinas dispensadoras (RAW internacional y Barker Wellness) como estrategia de lanzamiento comercial.
- Presenté estrategias comerciales directamente a nivel de Chairman, incluyendo materiales para conferencias de inversionistas.
- Dirigí iniciativas enfocadas en crecimiento, rentabilidad y experiencia del consumidor para más de 6 marcas distintas.

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS CLAVE

- Planeación y ejecución de estrategias multicanal.
- Dirección de estrategias de posicionamiento y crecimiento de marca.
- Dirección de equipos multidisciplinarios.
- Investigación de mercado y comportamiento del consumidor.
- Dirección de productos y lanzamientos comerciales.
- Coordinación, gestión y promoción de ferias y eventos corporativos.
- Dirección de experiencias BTL y materiales diferenciadores para el fortalecimiento de marcas.
- Análisis y seguimiento de KPI's de marketing y negocio: revenue, CTR, ROAS, ROI, conversiones y costo por adquisición.
- Gestión del ciclo de vida de productos y servicios, desde su lanzamiento hasta su consolidación en el mercado.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Marketing

Universidad Iberoamericana (IBERO) | 2002 – 2006

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: B2 – Intermedio Alto