

M. CAMILA VANEGAS

COMUNICACION | MARKETING | EVENTOS



Manager de Marketing y Eventos con 15 años de experiencia en la creación, dirección y ejecución de campañas y estrategias online y offline de marketing, así como en la expansión y posicionamiento de marcas a nivel internacional en el sector de retail, moda, lujo, formación, desarrollo personal y creativo para multinacionales y Start-Ups. Tengo una amplia trayectoria internacional, hablo 5 idiomas (ENG, ESP, IT, FR, CAT) y me especializo en project management, consultoría, marketing digital, toma de decisiones, resolución de problemas y enfoque en resultados, liderando y desarrollando equipos de +25 personas, para +15 mercados, y enfocando estrategias en el funnel de conversión, ROAS, ventas, tráfico, alcance y NPS.



RECONOCIMIENTOS

- **Kuestiona 2023:** Top 1 en alcance y NPS del 100% con el 1er evento de consciencia de ventas intangibles en BCN con +1500 asistentes, 100 ponentes, 70 patrocinadores, 400 voluntarios y concierto de cierre.
- **H&M 2020:** Reconocimiento al evento de apertura con más ventas a nivel mundial por 1 mes, posicionando a Colombia en top 1 en ventas a nivel mundial.
- **Adidas 2017:** Logré posicionarme entre los 20 finalistas del CARRUSEL DE TALENTOS entre 30.000 candidatos a nivel mundial, contando con el apoyo de toda la oficina de Latam (+500 empleados).
- **Adidas 2017:** Miembro del Comité de Responsabilidad Social y sostenibilidad ADIDAS-PARLEY.
- **Adidas 2016:** Premio a la mejor ejecución de campañas de marketing entre todo Latinoamérica.
- **Adidas 2015:** Premio a la pasión y desempeño en Colombia entre 60 empleados.
- **Polimoda 2014:** Graduada con honores del Máster en Dirección de Marketing y premio al mejor proyecto de grado.
- **Polimoda 2013:** Escogida como delegada del Máster en Dirección de Marketing.
- **Polimoda 2013:** Colección exhibida en la feria de moda @SUPER Fashion en Milán.
- **iwanna 2013:** Reconocimiento en "Fashion TV" por la innovación en el diseño de siluetas y tejidos.

- **iwanna 2012:** Invitada especial en el show de TV "Muy Buenos Dias" como ejemplo de emprendimiento.
- **Polimoda 2012:** Vestido publicado en la revista @TAKE ME magazine en Polonia.
- **LaSalle College 2009:** Invitada al Vancouver Fashion Week. Mejor colección creativa.
- **LaSalle College 2009:** Premio al mejor portafolio digital y las mejores ilustraciones computarizadas.
- **LaSalle College 2008:** Primera alumna en hacer la transferencia de Colombia a Canadá, creando la posibilidad de intercambio y abriéndole la puerta a 120 estudiantes más.
- **LaSalle College 2008:** Becada por reconocimiento de logros y mejor nivel académico.
- **CESA 2007:** Reconocimiento al mejor business case en administración de empresas, entre 90 alumnos.
- **Gimnasio Femenino 2004:** Graduada de bachiller con honores.
- **Gimnasio Femenino 2003:** Finalista en las olimpiadas de matemáticas intercolegiales, representando al colegio.
- **Colegio CIEDI 2003:** Medalla a la excelencia académica, entre 50 alumnos.
- **Colegio CIEDI 2002:** Nombrada responsable del periódico y de la emisora del Colegio, canales cuya comunicación es en inglés.



EXPERIENCIA

KUESTIONA ESPAÑA

Directora de Proyectos y Eventos

2022-2024

2019-2020

H&M COLOMBIA
Directora de Marketing

EXITO COLOMBIA

Directora de Marca

2019

2016-2018

ADIDAS LATINOAMERICA
Marketing Manager

ADIDAS COLOMBIA

Especialista Retail Marketing

2015-2016

2014

G. MORELLI ITALIA
Asistente Desarrollo de Producto

IIWANA COLOMBIA

Propietaria, Fundadora, Diseñadora

2010-2013

2009-2011

AMANO E.E.U.U.
Coordinadora Marketing & Ventas



FORTALEZAS

Liderazgo y desarrollo
Orientada a resultados
Estrategia y planeación
Resolución problemas
Toma de decisiones
Project Management



IDIOMAS

Inglés	Fluído	C2
Español	Nativo	C2
Italiano	Fluído	C1
Catalán	Medio	B2
Francés	Medio	B1



DIGITAL

Google Analytics
Photoshop & Illustrator
Microsoft Office
Wordpress
Trello y Asana
Google Suite



HOBBIES

Viajes
Yoga
Deporte
Naturaleza
Meditación
Arte



EDUCACIÓN

2022

**MASTER EN
DESARROLLO
PERSONAL &
LIDERAZGO**

Kuestiona
España

2021

**MASTER
EN YOGA
INTEGRAL**

Sri Sri El
Arte de
Vivir

2014

**MASTER EN
DIRECCION DE
MARKETING**

Polimoda
Italia

2013

**LICENCIATURA
EN DISEÑO
DE MODAS**

Polimoda
Italia

2009

**LICENCIATURA EN
DISEÑO GRAFICO
Y DE MODAS**

LaSalle
College
Canadá

2005

**ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**

CESA
Colombia



EMPRENDIMIENTOS

SI MIS OJOS HABLARAN

Blog de IG
Camino consciencia
@si_mis_ojos_hablaran_

CABO DE LA VELA

Bañadores de playa
para hombres

IIVANNA

Bikinis y ropa de baño
para mujeres



CERTIFICACIONES & TRAINING

MAYEUTIK COACHING

Kuestiona (cursando)

DESARROLLO DEL LIDERAZGO

Coach Melanie Amaya

D.I.S.C. TRAINING

IQMulti - Isabel Oviedo

PROFESORA DE YOGA

Sri Sri School of Yoga

MINDFULNESS & FORTALEZAS

Luz Estella Jara

REIKI USUI - NIVEL I Y II

DAIMA Exp - Daniel Sánchez

SANACIÓN CRISTALES

SEIKI - Andrea Cuellar

MEDITACION SAHAJ SAMADHI

Sri Sri School of Yoga

SUDARSHAN KRIYA

Sri Sri School of Yoga

DEEP DIVE KRIYAS & PRANAYAMAS

Sri Sri School of Yoga



TRAYECTORIA INTERNACIONAL



HOGAR

2DO HOGAR

2008 - 2009

2011 - 2014

2014

2016 - 2018

2021...



Crear y liderar los proyectos y experiencias presenciales en Kuestiona:

- **Objetivo:** Diseñar de inicio a fin la estrategia, planeación, desarrollo, calendarización y ejecución de eventos e iniciativas para aumentar ventas, comunidad, alcance, visibilidad de marca y seguidores. Coordinar, alinear y hacer seguimiento de todos los recursos.
- **Resultados:** Implementé el primer festival consciente en BCN, con 15 h de entretenimiento, +100 ponentes/talleres, +1.500 asistentes, 70 marcas patrocinadoras, 400 voluntarios, con un NPS del 100%. • Implementé 2 retiros de 3 días cada uno, vendiendo la totalidad de las plazas (50) 4 meses antes, ahorrando el 70% del presupuesto de marketing, conectando el 38% de los asistentes a los másters core, con un NPS del 100% y una rentabilidad del 25%. • Ejecuté 25 talleres de 3h para 50 personas, con 100% de la convocatoria en todos y SOLD OUT en 15 de ellos. Aumenté la comunidad y los seguidores en 30% con un NPS del 96%. Incrementé el 10% en las ventas de másters.
- Logré convocatorias de +300 asistentes en 15 Keadas Online de 2h, aumentando el 30% en ventas de másters a través de la conexión y sensibilización, incrementando la comunidad en 45% y siendo la moderadora.

2019 - 2020 COLOMBIA

Liderar las aperturas de tiendas y penetración de la marca H&M en Colombia:

- **Objetivo:** Ejecutar y adaptar la estrategia de comunicación y marketing para el plan de expansión de la marca en Colombia y coordinar, alinear y hacer seguimiento de todos los recursos involucrados. Crecer el reconocimiento de la marca.
- **Resultados:** Lideré la apertura de 10 tiendas en Colombia, con filas de +1.500 personas, logrando las ventas más altas a nivel mundial en la apertura de tienda de Medellín con +500K USD en 1 día, superando a la siguiente en 35%, con 93% en reconocimiento y 74% en persuasión de la marca, superando la media global en 25%. y posicionando al país en el top 10.

Liderar el equipo y la estrategia de marketing para H&M en Colombia:

- **Objetivo:** Adaptar y ejecutar +1.500 campañas de marketing en Colombia de acuerdo al plan global (Suecia) con un presupuesto de €100 MIO, 5 personas a cargo y enfocando las campañas en alcance y posicionamiento de marca.
- **Resultados:** Lideré la campaña de Johanna Ortiz x H&M, convocando +2.500 personas en el lanzamiento, alcanzando un ST de 93% con +900 unidades vendidas, superando el KPI de impresiones en 183% y agotando la colección en 3 días. Ahorré +35% del presupuesto durante la coyuntura COVID-19 e implementé una plataforma digital de reservas para mantener el tráfico controlado.

Liderar el equipo y la estrategia de marketing para GRUPO EXITO en Colombia:

- **Objetivo:** Diseñar la nueva estrategia de marketing y plan comercial de la marca EXITO para el canal Retail y e-commerce en Colombia, con un equipo de +15 personas cargo.
- **Resultados:** Acorté la campaña principal de aniversario 70 años en 10 días y superando las ventas en 115%. Lancé el APP con 50k descargas en 1 semana, 1 MIO en 1 mes y \$1.500 MIO de ventas en 1 mes. Invertí el proceso de email marketing, enfocando la estrategia hacia clientes efectivos, aumentando el CR en 17% y la retención en 78%.

2016 - 2018 LATINOAMERICA

Liderar la ejecución de campañas de 4 categorías en ADIDAS en 15 mercados de Latinoamérica:

- **Objetivo:** Definir y adaptar la estrategia y ejecución de +1.500 campañas de marketing, liderando un equipo regional de 25 personas, enfocando las estrategias en ROI, conversión y rentabilidad.
- **Resultados:** Contribuí al crecimiento de las 5 categorías en +15% creando un toolkit de activaciones en 300 tiendas, incrementando las ventas de Running en 13% con una participación en retail del 61% y un margen bruto del 66% en los Ultraboost ATR. Aumentó el tráfico en 68% y la conversión en 30%, incrementó el NPS al 97% y las ventas de kids crecieron un 15%.

Implementar y crecer el canal y la estrategia digital en ADIDAS en 15 mercados de Latinoamérica:

- **Objetivo:** Contribuir a implementar y crecer la estrategia digital en el mercado latinoamericano, llevar tráfico del canal retail al de e-commerce e implementar plataformas digitales para reducir tiempos, mejorar procesos y tener eficiencias.
- **Resultados:** Ahorré un 37% en presupuesto gracias a la implementación de Plataformas Digitales, incrementando la red de proveedores y consolidando reportes de una manera clara y eficiente. Re-dirigimos el tráfico del canal retail al de e-commerce, a través de alianzas, descuentos, colecciones exclusivas y programa de fidelización, aumentando el tráfico digital en 48%. Contribuí al crecimiento del canal digital en 45%.

2015 - 2016 COLOMBIA

Liderar los eventos de apertura y visibilidad de marca para ADIDAS Originals en Colombia:

- **Objetivo:** Ejecutar y adaptar las campañas y activaciones de retail marketing y eventos de lanzamiento para +150 tiendas en Colombia.
- **Resultados:** Lideré las aperturas de 10 tiendas Originals, duplicando las ventas en eventos de lanzamiento, incrementando las unidades vendidas en 30%, con una rentabilidad de +35%. Logré 20K EUR en ventas en las primeras 8 horas y con una fila de +1.000 personas en el 1er evento de apertura. Amplié la participación de la categoría en 45%. Vendimos +500 unidades en 2 horas en la colección de Pharrell Williams y SOLD OUT en 3 días. En 4 colecciones de YEEZY de Kanye West, vendimos la totalidad de unidades en menos de 1 hora.

2015 ITALIA

Asistir en el desarrollo de producto para Gruppo Morelli en Italia:

- **Objetivo:** Gestionar y ejecutar la entrega de las colecciones en cuero para marcas de lujo como Calvin Klein, Gucci, Valentino, Chloè, Loewe y Ralph Lauren, entre otros.
- **Resultados:** Aseguré los más altos estándares de calidad antes de los plazos establecidos para más de 10 marcas tales como Ralph Lauren, Gucci, Valentino, CK, etc, reduciendo los tiempos de entrega de 1 semana a 2 días re-diseñando y simplificando los procesos de producción y haciendo seguimiento.