



PAOLA MASIAS

BRAND MANAGER- PRODUCT
MARKETING MANAGER



PERFIL

Brand Manager y Product Marketing Manager con mas de 10 años de experiencia en la gestión integral de marcas y desarrollo de estrategias de posicionamiento, con un enfoque en la creación de experiencias de marca coherentes y atractivas para el consumidor. Habilidad en la supervisión de campañas de marketing 360°, análisis de tendencias del mercado, y liderazgo de equipos multidisciplinarios para maximizar el impacto y crecimiento de la marca. Experto en la gestión de la identidad de marca, desde la conceptualización hasta la ejecución, asegurando la coherencia en todos los puntos de contacto con el consumidor. Experiencia en la planificación, lanzamiento y gestión de productos. En el desarrollo de estrategias de marketing centradas en productos, análisis de segmentación de clientes y posicionamiento competitivo, con un enfoque en optimizar el ciclo de vida de productos mediante la investigación de mercado, la creación de mensajes clave y la colaboración efectiva con equipos de ventas, desarrollo de productos y marketing digital para garantizar el éxito comercial de los productos.

EDUCACIÓN

2026 - 2026 GROWTH MARKETING - ISDI

2021 - 2021 MARKETING DIGITAL - GOOGLE ACTIVE

2019 - 2020 MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL - EAE BUSINESS SCHOOL + UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS - MINIOR: PROJECT MANAGEMENT

2011- 2015 LICENCIADA EN COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD - UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS (UPC)

2007- 2010 INGENIERÍA DE SISTEMAS - UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2017- 2018 CURSO DE CREATIVIDAD INTEGRAL - BROTHER

2016- 2016 CURSO DE GESTIÓN DE MARCAS - ATOMIC GARDEN

EXPERIENCE

2025 - 2026

UNIE - GRUPO PLANETA

PRODUCT MARKETING MANAGER

·Definición de la propuesta de valor, analizando el mercado y la competencia. Así mismo, estudiar la competencia y entender las necesidades de los estudiantes de acuerdo al país, posicionamiento y segmentación de mercado a donde se dirige el programa educativo, coordinación con el equipo y lanzamiento y ciclo de vida del producto y análisis y entrega de reportes de campañas de acuerdo al país.

LOGROS

- Mejor posicionamiento de las marcas y mayor visibilidad, además del reconocimiento y preferencia.
- Ventas superadas

2024 - 2025

UNIR - UNIVERSIDAD ONLINE DE LA RIOJA

PROJECT MARKETING MANAGER

·Desarrollar e implementar las estrategias de marketing para que estas lleguen a los usuarios y consumidores mediante los distintos canales. Analizando la situación de la competencia y generando oportunidades dentro de nuevos mercados. Para así lograr un aumento de ventas y expansión de la marca.

LOGROS

- Lanzamiento exitoso de productos y resultados óptimos
- Aumento de la participación de mercado
- Generación de nuevos leads e incremento de las ventas
- Segmentación y análisis de clientes y mejor posicionamiento
- Creación de contenido atractivo, analizando el mercado y tendencias, generando un valor y fidelizando a los clientes.

2021-2024

MARKETINET- AGENCIA DIGITAL

ACCOUNT EXECUTIVE

CUENTAS : MAKRO, ESIC, PSA, WKF, MADRID ALQUILA

·Creación de estrategias de marketing para campañas digitales, así como envíos de emailing y creación de catálogos (MKT Cloud - Episerver) Seguimiento a todas las piezas creativas y planes estratégicos. Así como también, la coordinación de campañas publicitaria, análisis del mercado y posicionamiento de la marca, a su vez liderando equipos. Además de monitoreo del desempeño de la marca e informes y gestión de presupuestos sobre la misma.

LOGROS

- Mejor posicionamiento de las marcas y mayor visibilidad, además del reconocimiento y preferencia.
- Ventas superadas
- Lanzamiento exitoso de productos y obtención de nuevos leads reales
- Campañas digitales mas efectivas
- Fidelización de clientes

APTITUDES

Estrategias de comunicación creativa
Planeamiento y Branding de marcas
Estrategias de Publicidad
Producción Publicitaria
Manejo de clientes
Gestión de marcas
Planeamiento estratégico
Growth Marketing
Google Adwords
Facebook Ads
Instagram Analytics
Proactividad
Apertura hacia el aprendizaje
Innovación
Compromiso

HABILIDADES

Estrategia de posicionamiento de marca
Desarrollo y ejecución de campañas de marketing
Análisis de mercado y comportamiento del consumidor
Coordinación de equipos creativos y multidisciplinares
Gestión de presupuestos
Branding y desarrollo de identidad visual
Relaciones con clientes y proveedores
Investigación de mercado y análisis competitivo
Reporte de KPIs de marca
Desarrollo y ejecución de estrategias de lanzamiento de productos
Posicionamiento y segmentación de productos
Investigación de mercado y análisis de tendencias

CONTACTO

MÓVIL:
674841924

SITIO WEB:
<https://www.linkedin.com/in/paola-masias-805774105/>

CORREO ELECTRÓNICO:
vanesspao@gmail.com

2019 - 2020

EADIC - ESCUELA DE NEGOCIOS

PRODUCT MARKETING MANAGER

·Imagen corporativa (creación de página web, plan de marketing, marketing digital). Posicionamiento de la marca, mediante herramientas de segmentación y medición de acuerdo a competencias.

LOGROS

- Mayor visibilidad de marca y posicionamiento en el mercado , generando mayor porcentaje de nuevos alumnos y lazos comerciales con otras universidades internacionales
- Rediseñar el plan comercial de marketing digital incrementando las ventas ante los meses anteriores.
- Se logró crear lazos con empresas para el trabajo de los alumnos en las empresas aliadas

2016 - 2018

EPICTRIM - AGENCIA 360

SUPERVISORA DE LAS MARCAS

CUENTAS : DIVEMOTOR (MERCEDES BENZ, JEEP, DODGE, RAM, FIAT)

Seguimiento a todos los pendientes, como gestión de la estrategias de marca realización de estrategias, creación de informes a entregar de campañas realizadas, coordinación con los clientes de planificación de futuras campañas publicitarias, tanto en medios tradicionales, como en digital. Reuniones con los clientes, investigación de mercado, reportes e informes, supervisión del equipo interno y ayuda obtener los logros propuestos.

LOGROS

- Mayor alcance de las marcas en el mercado, como la fidelización de la marca
- Campañas exitosas que aumentan la visibilidad de la marca
- Incremento en las ventas y participación de mercado en un 35%
- Eventos exitosos como el Best Drive (Mercedes- Benz)
- Premio a la mejor campaña digital de Jeep (Foto Jeepers)
- Mejor posicionamiento frente a la competencia
- Lanzamiento exitoso de la marca FIAT en Perú en mayores gama

2013 - 2016

WUNDERMAN PHANTASIA - AGENCIA PUBLICITARIA INTERNACIONAL

ACCOUNT EXECUTIVE

CUENTAS: CASINELLI, UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, JOCKEY PLAZA Y HERBALIFE, MASTERCARD, CINE PLANET, INTIPALKA Y EL CANAL DE TV LATINA

Coordinar reuniones con clientes, seguimiento de todas las piezas digitales y las tradicionales, participación en estrategias de campañas 360 para distintos medios y seguimiento de ellos. Coordinación con los equipos y reportes mensuales de las campañas activas y la mejora en ventas, expansión a nuevos sectores y planificación a largo plazo.

LOGROS

- Premios Effie por mejores campañas
- Fidelización de clientes de la agencia
- Éxito en campañas digitales y lanzamiento de marcas
- Mayores ventas y fidelización de productos
- Incremento de ventas y mejor posicionamiento frente a la competencia
- Innovación en las estrategias de marketing

2012 - 2013

PUBLICIS GROUP - AGENCIA PUBLICITARIA INTERNACIONAL

ACCOUNT EXECUTIVE

CUENTAS: NESTLÉ, NESCAFÉ Y PILSEN

Seguimiento de todos los pendientes, grabaciones, locuciones, planes para cada marca, participación en estrategias de campañas y demás.

LOGROS

- Premios por mejores campañas
- Éxito en campañas digitales y lanzamiento de marcas como Nescafé
- Premio a campaña ramo Pilsen