

**Nancy Julieta Rodríguez Ochoa**  
nrodriguez@utslp.edu.mx

## Formación académica

2000-2004	Licenciatura en Comunicación Universidad Mesoamericana, San Luis Potosí
2005	Curso de Organización de eventos Grupo Vela, San Luis Potosí
2011	Certificación en Marketing Digital y Social Media Promoción Empresarial, CDMX
2012	Curso de Marketing de Alto Impacto Quality Training Company, CDMX
2013	Diplomado en Imagen Pública Universidad del Centro de México, San Luis Potosí
2018	Diplomado en Community Manager Universidad del Centro de México, San Luis Potosí
2019	Diplomado en Ventas Estratégicas Universidad del Centro de México, San Luis Potosí
2020	Diplomado en Community Manager Universidad del Centro de México, San Luis Potosí
2020-2022	Maestría en Imagen y Relaciones Públicas Universidad Madero, Puebla.

## Experiencia profesional

Marzo/2022 a la fecha

Universidad Tecnológica de San Luis Potosí

Giro: Educativo

Puesto: Jefe de Educación Continua y Servicios Tecnológicos

Principales logros o actividades:

- Generar las capacitaciones a ofertarse garantizando su viabilidad por las necesidades del mercado.
- Realizar una excelente selección de facilitadores que garantice la satisfacción del cliente
- Cumplir con los indicadores del POA 2022.

- Generar vinculación con empresas y egresados que generen compras y recompras de capacitaciones.
- Garantizar el excelente desarrollo de las capacitaciones a través de una correcta planeación, desarrollo y cierre.
- Cumplir con el 95% de la satisfacción del cliente.
- Administrar de manera correcta los recursos de la institución para las capacitaciones.
- Desarrollar estrategias mercadológicas para la promoción y difusión de las capacitaciones.
- Cumplir con las estipulaciones de la ISO 9001:20015.

**Septiembre/2021 a Enero/2022**

**Cluster de Turismo Médico y Salud de San Luis Potosí AC**

**Giro: Salud**

**Puesto: Directora General**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de la vinculación con los diversos sectores del ecosistema: pacientes, médicos, hospitales, gobierno, academia, laboratorios, farmacéuticas y otros a nivel local, regional y nacional.
- Concretar el esquema de planeación con base en ejes y estrategias perlando al 2030.
- Implementación de administración con esquemas y formatos de trabajo varios.
- Planeación, desarrollo y cierre del evento: Visión 2030 (Dic 2021) logrando presencia de los tres niveles de Gobierno: H. Ayuntamiento SLP, Gobierno del Edo a través de diversos Secretarios y Gobierno Federal con la Secretaria de Economía.
- Gestión del manejo de la Imagen de la marca y de Presidencia con medios de Comunicación, sectores del ecosistema y Gobierno.
- Implementación de estrategia de Marketing Digital, logrando un incremento en Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter del 33%.
- Planeación y desarrollo de 8 programas de medicina, salud y desarrollo, así como las bases y planeación de la Fundación CTMSSLP.

**Septiembre/2013 a Julio 2021**

**Universidad del Centro de México**

**Giro: Educación**

**Puesto: Directora de Relaciones Públicas**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de la vinculación de la universidad con los diversos sectores: Gubernamental, Industrial, Educativo, de Servicios y otros, a través de convenios institucionales, actividades colaborativas y gestiones de desarrollo a nivel local, regional, nacional e internacional.
- Lograr la captación, mantenimiento e incremento de la matrícula de alumnos para licenciaturas, ingenierías, posgrado con un promedio del 15% de incremento anual bajo esquema de sustentabilidad, así como de educación continua con un promedio del 35% de incremento anual, a través de liderar las áreas de Admisión Universitaria, Admisión Posgrado, Telemarketing y Educación Continua.
- Lograr el posicionamiento de la marca UCEM tanto al interior como al exterior con la reingeniería de la imagen corporativa y marketing digital.
- Lograr las campañas publicitarias y de promoción de los años 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 con estrategias de comunicación, mercadotecnia y publicidad competitiva en medios tradicionales y digitales, logrando la sustentabilidad del presupuesto solicitado y economizando hasta en un 33% de manera anual aproximadamente.

- Concretar la reingeniería de la página web haciéndola eficiente y funcional: [www.ucem.edu.mx](http://www.ucem.edu.mx), trabajo gradual en el período 2015-2021 (Planeación, organización, desarrollo y seguimiento).
- Implementar estrategias de marketing digital fortaleciendo contenidos, imagen y marca UCEM.
- Coordinar la planeación, desarrollo y cierre los eventos de la universidad.
- Fortalecer las Relaciones Públicas externas de la universidad con los diversos públicos.
- Lograr mejorar la atención al cliente a través de capacitar equipos e implementar manuales.
- Incrementar la vinculación y actividades con los diversos sectores con un crecimiento del 17% anual.
- Facilitadora de cursos tales como: Marketing Digital, Atención al cliente, Imagen Pública Profesional, Relaciones Públicas, Ventas estratégicas, Uso de redes sociales para jóvenes, Mercadotecnia y Publicidad como maestra hora clase en la Licenciatura de Ciencias de la Comunicación, en Educación Continua UCEM y con clientes externos como: SEDECO, Instituto Tecnológico Regional de SLP, Universidad Politécnica de SLP y Preparatoria José María Vilaseca de Santa María del Río, así como en al menos el 70 de las escuelas de nivel medio superior desde el 2014 hasta el 2020, con la conferencia: “Mi propósito de vida”.

**Marzo/2018 a Septiembre 2013**

**Universidad del Centro de México**

**Giro: Educativo**

**Puesto: Coordinadora de Educación Continua**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de planear, desarrollar, promocionar y cerrar diversas capacitaciones para todos los sectores económicos del estado.
- Lograr desarrollar diversos proyectos innovadores, con rentabilidad y sustentabilidad del 40% anual tales como: Ciclo de conferencias UCEM, Desayunos Ejecutivos, Talleres, Cursos, Diplomados, Verano Infantil UCEM, Seminarios y Congresos.
- Incrementar la matrícula de alumnos al 287% y la utilidad al 505% en promedio en 5 años.
- Planear y desarrollar las campañas de promoción, así como el presupuesto de cada proyecto con una efectividad del 85% en promedio por más de 4 años consecutivos.
- Incrementar el nivel académico de la planta docentes con el reclutamiento de especialistas.
- Lograr concretar toda la planeación y desarrollo con éxito de impacto de marca y financiero proyectos como: Congresos FIMPES y AMIESIC, Jornadas Académicas Internacionales, Lanzamientos programas académicos, Festejos 25, 30 y 35 años de UCEM, Conferencia Álvaro Gordo.
- Desarrollar las redes sociales del área consolidando la marca e imagen de Educación Continua.

**Enero/2007 a Diciembre/2008**

**Agencia Azul**

**Giro: Eventos y Relaciones Públicas**

**Puesto: Directora de Relaciones Públicas**

**Principales logros o actividades:**

- Agencia diseñada para proporcionar soluciones en imagen, mercadotecnia, relaciones públicas y organización de eventos.
- Posicionamiento de marca en sólo cuatro meses.

- Evento de integración para Mabe en Juriquilla Querétaro, armando programa de actividades sociales, de integración, recreativas y otros (1000 personas).
- Evento social- institucional para la Escuela Primaria "TIPO" de San Luis Potosí (1,200 personas), manejo de imagen, ventas y evento.
- Campaña publicitaria UASLP campus Villa de Arista, incrementando matrícula al 200%.
- Más de 65 clientes satisfechos en eventos, campañas publicitarias y manejo de imagen corporativa.

**Mayo/2006 a Enero/2007**

**Restaurante Pueblo Bonito**

**Giro: Restaurantero**

**Puesto: Gerente de Relaciones Públicas y Eventos**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de la vinculación y manejo de marca con clientes internos y externos a través de las Relaciones Públicas.
- Logré el ascenso de Coordinadora de eventos a Gerente de Relaciones Públicas y Eventos en menos de 3 meses con base en resultados.
- Incremento en la cartera de clientes y eventos en un 80% a través de cierre de convenios.
- Mejor promedio de evaluación en la calidad y servicio de los comensales en las 3 sucursales

**Septiembre/2005 a Mayo/2006**

**Hotel Holiday Inn Quijote**

**Giro: Hotelería**

**Puesto: Ejecutivo de cuenta comercial**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de la vinculación del hotel a partir de eventos diversos con la generación y atención de la generación de cartera de clientes.
- Mantener las cuentas asignadas con hospedaje recurrente por 6 meses consecutivos.
- Incremento de eventos decembrinos en dic 2005 en un 30%.
- Incremento de cuentas comerciales y empresariales en un 20% para mayo 2006.

**Diciembre/2004 a Septiembre 2005**

**KOE Mexicana**

**Giro: Educativo idiomas**

**Puesto: Jefe Senior de Publicidad**

**Principales logros o actividades:**

- Responsable de la vinculación y Relaciones Públicas para la prospección de clientes potenciales.
- Ascenso de asesor a jefe senior en 4 meses por efectividad de resultados.
- Mantuve el equipo de trabajo con ascensos y dando resultados con motivación y seguimiento.
- Incremento de matrícula con campañas especiales de publicidad en San Luis Potosí y Guadalajara con un promedio de 15 por semana por 6 meses consecutivos

**Junio/2003 a Marzo/2004**  
**Hospital Ángeles Centro Médico del Potosí**  
**Giro: Hospitalario**  
**Puesto: Servicio Social Profesional**  
**Principales logros o actividades:**

- Servicio social profesional en comunicación organizacional.
- Auxiliar en el boletín de CMP.
- Elaboración de notas, cobertura fotográfica de eventos.
- Diseño editorial.
- Auxiliar en organización de eventos, logrando ser la responsable de ellos.

**Agosto/2002 a Febrero/2003**  
**Televisora Potosina Canal 13**  
**Giro: Medio de comunicación**  
**Puesto: Prácticas Profesionales**  
**Principales logros o actividades:**

- Mantenimiento de cuentas.
- Atención al cliente a través de las llamadas de los televidentes.
- Auxiliar en la pre producción y diseño de programas como “Tu tiempo” así como cortinillas institucionales.

### **Principales conocimientos, manejo de softwares, paquetería, idiomas**

Paqueteria Office (Excel, Power Point, Word, Publisher)	100%
Bases de datos (CRM, Mail Chip)	100%
Redes Sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn)	100%
Google Ads	90%
Ilustrador	100%
Photoshop	70%
Cámaras de foto y video	90%
Telefonía	100%
Idiomas: Inglés	70%
WhatsApp Business	100%
Canva	90%
Kahoot	80%