

JAMES DÍAZ

Consultor de Growth & Mercadeo Digital | Arquitectura E-commerce y Analítica Avanzada

Colombia • Remoto Global • j.ricdiaz93@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Consultor de growth y mercadeo digital enfocado en escalabilidad rentable y optimización de conversiones. Background único que combina la formación en relaciones internacionales y derechos humanos con la ingeniería analítica de adquisición de tráfico y arquitectura de datos. Especialista en Shopify Plus, Webflow, GA4, GTM Server-Side y Paid Media, con mentalidad 100% remota y asíncrona orientada a resultados financieros auditables y ROI real.

COMPETENCIAS Y DOMINIO TÉCNICO

- **E-commerce & CMS:** Shopify, Shopify Plus, Webflow, Arquitectura de catálogos, Optimización de Checkout 1-click.
- **Analítica & Tracking:** Google Analytics 4 (GA4), GTM Server-Side, Meta CAPI, Search Console, Trazabilidad avanzada sin cookies.
- **Paid Media & Growth:** Meta Ads, Google Ads, Performance Max, Control riguroso de CAC y ROAS, Embudos de conversión D2C.
- **Diseño & Herramientas:** Figma, Adobe Illustrator, Prototipado UX/UI, Creación de activos visuales para pauta directa.
- **Datos & Programación:** Python para Data Science (IBM SkillsBuild), Limpieza y tratamiento de datos, Modelos predictivos y clustering.

CASOS DE ESTUDIO & EXPERIENCIA DESTACADA

Consultor Estratégico de Growth & E-commerce | Bosque Sereno (Cosmética y Velas Botánicas)

Colombia • En Proceso / Escalamiento

Desarrollo integral de tienda online y estrategia de medición avanzada para marca D2C:

- **Arquitectura Shopify:** Implementación de checkout de 1 clic, bundles sensoriales y optimización de navegación móvil para eliminar puntos de fricción.
- **Trazabilidad Server-Side:** Configuración avanzada de CAPI de Meta y GA4 eliminando discrepancias de datos por bloqueo de cookies.
- **Paid Media & Proyección:** Estructuración de campañas orientadas a intención de regalo con proyección de +180% en tasa de conversión.

Consultor de Lanzamiento & Ecosistema D2C | Kambv (Bebidas Probióticas)

Lanzamiento Comercial • Ecosistema de Retención LTV

Diseño y ejecución de estrategia Go-to-Market orientada al valor de vida del cliente (LTV):

- **Ecosistema de Suscripción:** Configuración de plataforma de compra repetitiva, sistema interactivo 'Arma tu Pack' (pedidos de 6 a 12 botellas) y automatizaciones de recompra por correo.
- **Funnel de Adquisición:** Pauta de degustación altamente segmentada en hábitos de vida saludable y alternativas al consumo de alcohol.

- Retención: Estructuración de flujos de nutrición y reposición con meta de retención sólida a 60 días.

EDUCACIÓN Y CREDENCIALES PROFESIONALES

Tecnología en Gestión de Marketing | Institución Académica / Planes de Mercado

Enfoque en segmentación analítica, fijación de precios y comercialización multicanal.

Relaciones Internacionales con Especialización en Derechos Humanos | Universidad

Graduado (Agosto 2026). Visión sistémica, análisis de comportamiento colectivo y negociación multilateral.

Google Digital Marketing & E-Commerce Professional Certificate | Google Global

Certificación oficial en optimización de conversiones, Google Ads, analítica GA4 y retención e-commerce.

Google UX/UI Design Professional Certificate | Google

75% Completado. User research, prototipado interactivo de alta fidelidad y reducción de fricción en funnels.

Adobe Design Specialist | Adobe Creative Cloud

65% Completado. Producción avanzada de creativos publicitarios y respuesta directa para Paid Media.

IBM Python for Data Science & AI | IBM SkillsBuild

50% Completado. Limpieza de datos, clustering de usuarios y analítica cuantitativa avanzada.