

EDWIN ABDEL PINZÓN MENDOZA

Ciudad de Panamá | edwin.pinzon.mendoza.26@gmail.com | +507 6436-2732 |
<https://www.linkedin.com/in/edwin-p-065a8a202/>

Perfil Profesional

**MBA | Marketing Estratégico | Investigación de Mercados | Business Intelligence |
Gestión Ágil de Proyectos**

Me especializo en entender a los consumidores y convertir sus pensamientos en estrategias que realmente conecten. Combino marketing estratégico, investigación de mercados y análisis de datos con una visión enfocada en Business Intelligence.

Utilizo metodologías ágiles para adaptarme con rapidez a los cambios y liderar proyectos que generan impacto real en el crecimiento de las marcas y los negocios.

Educación

- **MBA** (Maestría en Administración de Empresas) – Quality Leadership University | 2024 – Actualidad
- **Licenciatura en Mercadeo y Negocios Internacionales** – Universidad Tecnológica de Panamá | 2020 – 2023
- **Técnico en Gestión de Ventas** – Universidad Tecnológica de Panamá | 2020 – 2023
- **Bachiller en Comercio Bilingüe con énfasis en Informática** – Panama School | 2009 – 2019

Experiencia Profesional

Asistente de Mercadeo Estratégico

Noritex S.A. | enero 2025 – Actualidad | Costa del Este, Panamá

- Implementé ClickUp en el área de mercadeo, con flujos, automatizaciones y tableros que redujeron errores operativos a ± 0 en ferias.
- Diseñé estrategias de sell-out por país basadas en facturación y datos del consumidor final, impulsando crecimiento en México, Colombia, Panamá, Nicaragua, El Salvador, Honduras, R. Dominicana, Brasil y Venezuela.

- Dirigí estudios de mercado multiformato (B2B y B2C); integré proyecciones de consumo, marketing y retail con WGSN para campañas y productos con visión 2026–2029.
- Mapeé procesos de prospección de leads incorporando automatizaciones con N8n y registro en CRM.
- Diseñé cursos en Thinkific para clientes sobre Marketing Experiencial, Visual Merchandising y Marca Personal con estándares UX/UI.
- Capacité equipos de ventas y mercadeo en LinkedIn Sales Navigator, fomentando perfiles de vendedor profundo (deep seller).
- Apoyé activaciones de marca, análisis de rentabilidad por cliente, gestión de presupuesto, selección de fotos para ecommerce y campañas en punto de venta con enfoque en experiencia del consumidor.

Especialista en Investigación de Mercados

Grupo Desarrollo del Istmo | agosto 2024 – enero 2025 | Punta Pacífica, Panamá

- Establecí el rango de precio de venta para el proyecto Senderos del María en Penonomé
- Detecté los gustos, preferencias y comportamiento del consumidor en las provincias del interior Panamá
- Dirigí el lanzamiento de campañas de atracción de leads.
- Establecí el Plan de Mercadeo y Ventas 2025
- Readapté la Misión y Visión empresarial
- Manejé y Asesoré las marcas de la compañía, Arrendadora e Inmobiliaria.

Director de Proyectos

UNIMER Panamá | abril 2024 – julio 2024 | Obarrio, Panamá

- Diseñé y Asesoré la estrategia para la creación de “Cuenta Express Digital” de Banistmo tras un análisis integral de los resultados de la investigación de mercado.
- Identifiqué fallas operativas y dolores en los clientes de Panapark Free Zone, recomendando soluciones efectivas que generen impacto estratégico.

- Investigué la oferta del mercado para la introducción de Karcher en Panamá, descubriendo el inventario de la competencia.
- Desarrollé los informes trimestrales de Banco General de atención al cliente en la línea 800-5000

Asistente de Mercadeo e Investigación de Mercados (Pasantía)

Bavarian Motors (MINI Panamá) | Ene 2023 – Abr 2023

- Asistencia a Genius y Vendedores de la Sala de ventas, manejo de clientes prospectos en Salesforce, Revisión y control de la Sala de ventas y automóviles. Participación en Test Drive y atención de clientes. Investigación de mercado mediante cotizaciones. Conocimiento de las fichas técnicas de los Mini.

Bavarian Motors (BMW Panamá) | Ene 2023 – Abr 2023

- Asistencia al departamento de mercadeo con el desarrollo de Investigaciones del mercado eléctrico para encontrar los márgenes de ganancia de la competencia, asistencia de evento (Cycling Tour 2023) y Actualización / creación de bases de datos.

Certificaciones

- Análisis y Visualización de Datos en Power BI con Storytelling – QLU (2024)
- Dirección de Proyectos Ágiles – QLU (2024)
- Microsoft Office Specialist (Excel, Word, PowerPoint) – Microsoft (2017-2019)
- Adobe Photoshop e Illustrator (Básico) (2023)

Habilidades Técnicas

- Marketing Estratégico | Investigación de Mercados | Business Intelligence
- Análisis de Datos y Visualización (Power BI, SPSS)
- CRM, Salesforce, ClickUp, LinkedIn Sales Navigator, WGSN
- Marketing Digital y Campañas en Redes Sociales
- Gestión de Proyectos Ágiles | Desarrollo de Negocios y Productos | Pensamiento Estratégico
- Comunicación Bilingüe (Español – Inglés Intermedio)

Habilidades Blandas

Comunicación efectiva | Liderazgo | Empatía | Responsabilidad | Adaptabilidad | Gestión de equipos | Redacción comercial