



# Cesar Baz

**CONSTRUCTOR DE SISTEMAS DE ADQUISICIÓN Y REVENUE || EXPERTO TELCO & FARMA || +\$5M MXN/MES EN INVERSIÓN || CAC || CONVERSION RATE || MARKETING + IA**

Especialista en construcción, escalamiento y optimización de sistemas de adquisición enfocados en revenue.

Más de 13 años de experiencia operando en entornos altamente competitivos, particularmente en telecomunicaciones (Bait, Movistar), donde el volumen, la eficiencia y el control de CAC son críticos para la rentabilidad del negocio.

He diseñado e implementado sistemas desde cero hasta escalar +100,000 leads mensuales y +\$5M MXN en inversión, bajo presión real de margen.

Mi enfoque no es la ejecución de campañas, sino la construcción de sistemas que integran estrategia, inversión, funnel y conversión.

Actualmente enfocado en desarrollo de productos digitales y sistemas impulsados por IA con aplicación real en negocio.

## • HIGHLIGHTS

- +100,000 leads mensuales en modelos telco
- +\$5M MXN/mes en inversión gestionada
- Construcción de sistemas de adquisición (0 → 100)
- Optimización de CAC en entornos altamente competitivos
- Implementación de funnels y estructuras escalables

## • POSICIÓN ACTUAL

**Director de Marketing / Director de Unidad de Negocio | Concentra BPO | 2024 – Actual**

**Responsable de la estrategia de adquisición digital y dirección de marketing para cuentas telco (Bait, Movistar).**

- Construcción de sistemas de adquisición desde cero (prepago y postpago)
- Escalamiento hasta +100,000 leads mensuales
- Gestión de +\$5M MXN mensuales en inversión digital (Meta + Google)
- Optimización de CAC y mejora de conversión en modelos con unit economics restrictivos
- Diseño de funnels, segmentación y estructuras de crecimiento

### **Resultados clave:**

- Desarrollo de equipo, creación de la estructura de la agencia y definición de servicios y metodología de trabajo.
- Incremento de volumen de leads +10x
- Reducción y control de CAC en entornos de alta competencia
- Implementación de sistema replicable de adquisición en múltiples verticales telco

## • EXPERIENCIA PREVIA

**Director de Marketing Digital | YGU Comunicación | 2021 – 2024**

**Liderazgo del área digital con enfoque en performance y crecimiento de cuentas.**

- Dirección estratégica de campañas digitales
- Gestión de equipos y cuentas
- Desarrollo de estrategias de adquisición
- Marcas: Childfund, Thor Urbana, Clinica ENDI, Fundación Luis Pasteur

### **Resultados clave:**

- Re-estructuración y desarrollo del área de Marketing Digital



# Cesar Baz

## • EDUCACIÓN

### **GMartell. Licenciado en Artes:**

- Composición Musical Grado 5

### **Secretaría de Educación Pública**

- Especialidad en Comunicación SEP#39476

### **AMA - American Marketing Association**

- Diplomatura en marketing digital

### **OPEN UNIVERSITY + GLOOGLE**

- Certificación en Fundamentos de Marketing Digital

### **Escuela de organización industrial de Epaña + Google**

- Certificación en Comercio Electronico

## • STACK

### **Liderazgo del área digital con enfoque en performance y crecimiento de cuentas.**

- Estrategia de adquisición
- Funnel design
- CAC / CPL / ROAS
- Meta Ads / Google Ads
- GA4 / GTM
- Growth systems
- IA Studio
- Claude Code
- Antigravity
- Inteligencia Artificial aplicada a marketing

## • EXPERIENCIA PREVIA

### **Paid Media Manager | Retargeting Latam | 2023 – 2025**

#### **Gestión de campañas de performance para FEMSA Salud a nivel nacional .**

- Performance a nivel nacional de las marcas farmaceuticas
- Optimización de campañas en Meta Ads y Google Ads
- Mejora de conversión y eficiencia de inversión
- Marcas: FEMSA Salud: Farmacias YZA, Farmacias Moderna, Farmacon.

### **International Marketing Institute | Docente | 2023 – 2024**

Maestría: Marketing Digital  
Módulos: Google Ads / Meta Ads

### **AutoSat - Mercedes Benz | Performance Manager | 2023 – 2024**

Planificación y ejecución de campañas digitales para Mercedes Benz, con enfoque en generación de leads calificados

### **Márkital | Director de marketing | 2019 – 2021**

Desarrollo de equipo, creación de la estructura de la agencia y definición de servicios.

Responsable del desarrollo e implementación de estrategias digitales para diferentes clientes.

### **Gadgets One & eTronic Shop | Gerencia Comercial | 2019**

Responsable de estrategia comercial y crecimiento de ventas.

### **InteriMöbel | e-Commerce Manager Interimobel | 2017 - 2019**

Creación del canal de ecommerce de 0 a 100 y la transformación digital de la marca a nivel nacional.

Gestión de operaciones de comercio electrónico, enfocado en ventas, conversión y experiencia de usuario.

# BAIT PREPAGO

## CASOS DE ÉXITO



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

# Construcción y escalamiento de sistema de adquisición en telecomunicaciones

BAIT PREPAGO



Sistema de adquisición operado bajo presión real de CAC y volumen



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

## Contexto y Objetivo

### Contexto

Implementación de la estrategia de adquisición desde cero, incluyendo la creación de la operación, estructura de campañas, funnels y modelo de escalamiento digital para BAIT (Walmart), enfocada en portabilidad prepago dentro de un entorno altamente competitivo (Telcel, AT&T, Movistar).

El modelo de negocio presenta uno de los mayores retos en marketing digital: bajo ingreso por conversión + alta presión en CAC.

### Objetivo

Escalar volumen de adquisición manteniendo viabilidad financiera del modelo bajo restricciones de CAC.

Cámbiate a **bait**

Por solo **\$100** mensuales

**9GB +** ilimitadas

Durante **12 meses**

Walmart Beneficios  
Recibe Megs **GRATIS** en tus compras

Disponible en

Consulta términos, condiciones y Política de Uso Justo (PUJ) en: [www.mbak.com/PUJ](http://www.mbak.com/PUJ)

# BAIT PREPAGO

## CASOS DE ÉXITO



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

Punto de partida	Sistema implementado	Impacto
<ul style="list-style-type: none"> <li>8,000 leads mensuales</li> <li>CPL promedio: \$20 MXN</li> <li>Tasa de conversión: ~15%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+80,000 – 100,000 leads mensuales</li> <li>CPL promedio: \$35 – \$45 MXN</li> <li>Tasa de conversión: ~27% – 30%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construcción de un sistema de adquisición escalable y rentable</li> <li>Escalamiento de volumen +10x</li> <li>Incremento de conversión de ~15% a ~30% (+100%)</li> <li>Escalamiento directo del revenue a través de incremento de volumen de adquisición</li> <li>Mejora estructural en rentabilidad mediante control de CAC y aumento de conversión.</li> </ul>

El incremento en CPL responde al proceso natural de escalamiento, compensado por un aumento significativo en volumen y conversión, manteniendo la viabilidad del modelo.



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

## Operación Estable Mensual

Operación bajo alta presión de volumen y eficiencia de costos

**Cámbiate a**

**bait**

Por solo **\$100** mensuales

**9GB +** ilimitadas

Durante **12 meses**

Walmart **Beneficios**  
Recibe Magas **GRATIS** en tus compras

Disponible en

Inversión Mensual	~\$3 Millones MXN a \$3.5 Millones MXN / \$165,000 USD
Leads Mensuales	80,000 - 100,000 leads calificados
CPL Promedio	\$35.00 MXN - \$45.00 MXN
Tasa de Conversión Lead > Venta	~27% - 30%

Estos resultados se lograron a lo largo de 21 meses.

# BAIT PREPAGO

## CASOS DE ÉXITO



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

## Rol y Resultados

Construcción y escalamiento de sistema de adquisición en telecomunicaciones  
Operación bajo unit economics restrictivos



### Rol

- Definición de estrategia de inversión y distribución de presupuesto en función de CAC y volumen
- Responsabilidad sobre performance de adquisición y eficiencia del modelo en términos de CAC y volumen
- Optimización de CAC y CPL
- Escalamiento de volumen
- Mejora de funnel (click → lead → portabilidad)



### Resultados

- Escalamiento sostenido sin pérdida de control en costos
- Optimización continua de CAC en entorno de alta competencia
- Identificación y gestión de saturación de audiencias
- Mejora constante del performance mediante iteración estratégica



### Conclusión

**Construcción e implementación de un sistema de adquisición desde cero hasta escala masiva, manteniendo eficiencia operativa en uno de los entornos más exigentes del mercado en términos de volumen, competencia y rentabilidad.**

## Enlaces

- [LINKEDIN](#)
- [PORTAFOLIO Y CARTAS DE RECOMENDACIÓN](#)