



IRINA LATIFA LIMACHI ULLOA

Comunicadora Social | MBA (c) | Especialista en Marketing Estratégico y Experiencia del Cliente (CX) | Comunicación Corporativa | Desarrollo comercial

☎ 77592015 ✉ irinaul@hotmail.com 📍 La Paz, Bolivia

PERFIL PROFESIONAL

Comunicadora Social con 8 años de experiencia en marketing estratégico, comunicación, promoción educativa, gestión de marca y experiencia del cliente (CX). Especialista en captación y posicionamiento, con un incremento del 30% en matrícula en El Alto y reconocimiento como Mejor Asesora de Promoción Educativa durante dos años consecutivos. Integro visión estratégica, enfoque comercial y comunicación efectiva para generar valor, fortalecer vínculos y contribuir al crecimiento institucional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Universidad Privada del Valle (2022 – 2026)

Asesora de Promoción Educativa

- Diseño e implementación de estrategias de captación estudiantil y planificación de campañas promocionales de alto impacto.
- Speaker en charlas informativas dirigidas a estudiantes de promoción, con públicos de hasta 200 estudiantes, tanto en auditorios institucionales como en representación oficial de la universidad.
- Organización y ejecución de eventos institucionales de gran convocatoria.
- Gestión de convenios con unidades educativas y relacionamiento con directores, docentes y autoridades.
- Gestión de CRM, seguimiento comercial y desarrollo de acciones de fidelización.
- Manejo de medios de comunicación y publicidad exterior (vallas).

Logros destacados:

- Incremento del 30% en la matrícula estudiantil en la ciudad de El Alto mediante estrategias de captación.
- Reconocimiento como Mejor Asesora de Promoción Educativa durante 2 años consecutivos.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con instituciones educativas, organización de eventos exitosos.

Universidad Franz Tamayo (2021 – 2022)

Asesora Educativa

- Asesoramiento comercial y seguimiento integral a estudiantes durante todo el proceso de admisión.
- Manejo de cartera de clientes y asesoramiento personalizado.
- Implementación de estrategias de marketing y telemarketing mediante CRM HubSpot.

EnergyKids (2021)

Atención al Cliente y Marketing

- Gestión de agendas de hasta 6 especialistas, logrando ocupación completa mediante estrategias efectivas de captación y fidelización de clientes.
- Atención al cliente y diseño de contenido para redes sociales, contribuyendo al posicionamiento de marca.

Universidad Mayor de San Andrés (2020)

Auxiliar de Docencia

- Diseño y desarrollo de páginas web como apoyo al proceso de enseñanza-aprendizaje de cada asignatura.
- Refuerzo académico y acompañamiento a 75 estudiantes mediante recursos y actividades complementarias.
- Implementación de estrategias pedagógicas innovadoras para fortalecer el aprendizaje y la participación estudiantil.

Catering Bajio (2018–2020)

Asistente Administrativa y Gestión de Redes Sociales

- Diseñé y gestioné contenido para redes sociales, contribuyendo a fortalecer la presencia y visibilidad digital de la marca.
- Implementé acciones de marketing orientadas a mejorar el posicionamiento y la comunicación de la empresa con sus públicos objetivo.
- Gestioné y desarrollé la identidad de marca mediante la planificación y difusión de contenidos.
- Brindé atención y seguimiento a clientes, fortaleciendo la calidad de la experiencia y la relación con el público.
- Organicé, actualicé y gestioné documentación y procesos administrativos relacionados con la gestión de personal interno y externo.

Logro destacado:

- Integré actividades de comunicación digital, marketing y atención al cliente, contribuyendo a una gestión más organizada de la presencia de la marca y de la relación con sus públicos.

Televisión Universitaria (2018–2019)

Guionista

- Elaboré guiones para entrevistas, estructurando contenidos de acuerdo con los objetivos de cada programa.
- Revisé y corregí los guiones destinados a los presentadores, garantizando coherencia, claridad y fluidez en los contenidos.

Logro destacado:

- Contribuí a mejorar la estructura y calidad de los contenidos audiovisuales mediante la planificación, redacción y revisión de guiones para entrevistas y programas televisivos.

Tobol (2017–2018)

Ejecutiva de Ventas y Atención al Cliente

- Gestioné la venta y comercialización de productos electrónicos.
- Brindé asesoramiento personalizado a clientes, identificando necesidades y orientando la decisión de compra.
- Realicé seguimiento de clientes durante el proceso comercial, fortaleciendo la experiencia de atención.

Logro destacado:

- Desarrollé competencias comerciales y de atención al cliente mediante la gestión directa del proceso de venta y el asesoramiento personalizado, fortaleciendo mi capacidad para identificar necesidades y generar oportunidades comerciales.

PAT – Doble 8 (2015)

Coordinadora de Programa

- Coordiné la gestión y participación de invitados para los diferentes programas.
- Realicé la búsqueda, evaluación y coordinación de locaciones para las grabaciones.
- Gestioné aspectos logísticos vinculados con la producción y desarrollo de los programas.

Logro destacado:

- Fortalecí la organización y coordinación de la producción de contenidos mediante la gestión de invitados y locaciones, asegurando las condiciones necesarias para el desarrollo de las grabaciones.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Privada del Valle (2025 – 2026) — Maestría en Administración de Empresas (En curso de defensa)

Universidad Privada del Valle (2025) — Diplomado en Gestión Financiera

Universidad Privada del Valle (2025) — Diplomado en Recursos Humanos

Universidad Privada del Valle (2024 – 2025) — Diplomado en Comunicación Estratégica

Universidad Privada del Valle (2024 – 2025) — Diplomado en Experiencia del Cliente 360

Universidad Privada del Valle (2023) — Diplomado en Educación Superior

Universidad Privada del Valle (2021) — Diplomado en Dirección de Marketing y Ventas

Universidad Mayor de San Andrés (2020) — Licenciatura en Comunicación Social

CERTIFICACIONES RELEVANTES

- Fundamentos del Marketing — IBM SkillsBuild (2026)
- Taller de Neuro Oratoria y Ventas — Cambios (2025)
- Curso Especializado en Elaboración de Estrategias, Políticas, Campañas y Planes Comunicacionales
- Programa Especializado de Administración del Talento Humano y Desarrollo Organizacional
- Programa Educador Digital: Herramientas de Google Suite para la Educación — Dirección Departamental de La Paz y GEG Bolivia