



MILDRED XIMENA CASTILLO CANO

DIGITAL MARKETING AND SEO SPECIALIST

CONTACT INFORMATION



+57 315 258 4676



mildredx.castillo@outlook.com



Cali, Colombia



mildredxcastilloc.me



[linkedin.com/in/mildredxcastilloc](https://www.linkedin.com/in/mildredxcastilloc)

EDUCATION

Specialist in Organizational Communication

Universidad Autónoma de Occidente
March 2002 - Cali, Colombia

Bachelor's Degree in Social Communication and Journalism

Universidad Autónoma de Occidente
December 1995 - Cali, Colombia

Technologist in Advertising Design

Academia de Dibujo Profesional
(Academy of Professional Drawing)
December 1990 - Cali, Colombia

RECENT COURSES

Attract and Engage Customers with Digital Marketing

Google - Coursera
July 2024

SEO Foundations

LinkedIn Learning
October 2023

Digital Marketing Foundations

LinkedIn Learning
October 2023

WordPress 6 Essential and Advanced

LinkedIn Learning
October 2023

PROFILE

I'm Mildred Ximena Castillo Cano, a Social Communicator and Journalist with a specialization in Organizational Communication. I bring over 20 years of experience in digital communication, with a strong focus on helping companies and brands stand out in the digital space through strategic organic SEO, impactful content writing, and optimized web design. I'm passionate about creating digital strategies that connect, engage, and drive real results.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

BTS DIGITAL

July 2016 - Present

Content Strategy Developer - SEO

- Designed and implemented SEO content strategies, including blog articles, website pages, landing pages, YouTube video descriptions, and social media copy — all optimized for higher organic ranking and lead generation.
- Managed digital services such as domain sales, web hosting, WordPress and WooCommerce site development, and SEO strategies aimed at maximizing online visibility.
- Executed B2B marketing and sales strategies, expanding market reach, generating business opportunities, and managing client relationships from prospecting to post-sale.
- Streamlined internal processes by maintaining and optimizing our CRM system (HubSpot®) for more efficient sales pipeline management.
- Continuously researched digital trends to deliver innovative and results-driven solutions to clients.

SUBWAY LATIN AMERICA

May 2013 - June 2016

Franchise Manager

- Managed all aspects of franchise ownership as a business partner, including purchase, approval, design, setup, and launch of a Subway® store in Cali, fully aligned with the brand's international standards.
- Developed and executed local marketing and sales strategies to promote the Subway® product portfolio through direct sales, delivery services, and institutional channels.
- Led and trained a sales team of 8, focusing on sales techniques, customer service excellence, and operational efficiency.
- Oversaw store administration, covering operations, human resources, finances, sales, and direct liaison with Subway® corporate headquarters.

MILDRED XIMENA CASTILLO CANO

DIGITAL MARKETING AND SEO SPECIALIST

PROFESSIONAL EXPERIENCE

ARL SURA

October 1997 – April 2010

Marketing and Sales Assistant

- Executed scheduled marketing and sales activities aligned with the company's annual commercial goals.
- Managed and optimized the department's budget to ensure efficient allocation of resources.
- Supported Occupational Health Campaigns organized by Strategic Business Units, focusing on sales, marketing, public relations, and customer loyalty.
- Coordinated logistics for corporate events, ensuring alignment with strategic business objectives.

ARL SURA

October 2004 – November 2006

Acting Marketing Analyst

- Supported the Marketing and Sales department in the planning, execution, and monitoring of the annual business plan, ensuring strategic alignment.
- Oversaw the efficient use of the annual marketing and sales budget for the regional office, maximizing the impact of campaigns.
- Provided direct support to Strategic Business Unit directors, delivering strategic solutions to enhance commercial performance and strengthen relationships with key clients.

BELCORP COLOMBIA

January 2005 – October 2008

Sales Consultant

- Designed and implemented sales strategies focused on achieving commercial goals within the assigned territory.
- Oversaw and monitored billing collection to ensure effective execution of sales operations.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

December 1996 – October 1997

Practical Advisor for Social Communication Students (10th Semester)

- Provided guidance to final-semester Social Communication students in applying their knowledge during their professional internships.
- Supported students in the development of practical projects, ensuring effective application of core academic competencies in real-world scenarios.

CLÍNICA DE OCCIDENTE

June 1996 – February 1997

Service Promoter

- Promoted the clinic's service portfolio to the medical community, ensuring constant updates aligned with user needs.
- Designed, edited, and managed the internal newsletter "Noti-Occidente", leading content research, creation, and effective distribution to ensure engagement and internal communication.



MILDRED XIMENA CASTILLO CANO

ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL Y SEO

CONTACTO



+57 315 258 4676



mildredx.castillo@outlook.com



Cali, Colombia



mildredxcastilloc.me



linkedin.com/in/mildredxcastilloc

EDUCACIÓN

Especialización en Comunicación Organizacional
Universidad Autónoma de Occidente
Mar 2002 - Cali, Colombia

Comunicación Social y Periodismo
Universidad Autónoma de Occidente
Dic 1995 - Cali, Colombia

Tecnología en Dibujo Publicitario
Academia de Dibujo Profesional
Dic 1990 - Cali, Colombia

Bachillerato Académico
Colegio de la Presentación Aguacatal
Jun 1987 - Cali, Colombia

CURSOS RECIENTES

Atraer clientes e interactuar con ellos/as mediante el marketing digital
Google - Coursera
Jul 2024

Fundamentos de SEO
LinkedIn Learning
Oct 2023

Fundamentos esenciales del Marketing Digital
LinkedIn Learning
Oct 2023

WordPress 6 Básico y Avanzado
LinkedIn Learning
Oct 2023

PERFIL

Soy Mildred Ximena Castillo Cano, Comunicadora Social Periodista y Especialista en Comunicación Organizacional con más de 20 años de experiencia en el mundo de la comunicación digital. Mi pasión y enfoque profesional están en ayudar a empresas y marcas a destacar en el entorno digital mediante estrategias sólidas de SEO orgánico, redacción de contenido de alto impacto y diseño web optimizado.

EXPERIENCIA LABORAL

BTS DIGITAL

Jul 2016 - Actualmente

Desarrollador de Estrategias de Contenidos SEO

- Diseño e implementación de estrategias de contenido SEO, incluyendo la creación de artículos para blogs, páginas web, landing pages, descripciones de videos de YouTube y piezas para redes sociales, todas optimizadas para mejorar el posicionamiento orgánico y generar leads.
- Gestión de servicios digitales como la venta de dominios, alojamiento web, desarrollo de sitios en WordPress y WooCommerce, y estrategias de SEO para maximizar la visibilidad orgánica en línea.
- Ejecución de estrategias de marketing y ventas B2B, expandiendo mercados y generando oportunidades de negocio, además de gestionar relaciones con clientes desde la prospección hasta la postventa.
- Optimización de procesos internos mediante la actualización constante de nuestro CRM (HubSpot®) para una gestión de ventas más eficiente.
- Investigación constante de tendencias digitales para ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes.

SUBWAY LATIN AMERICA

May 2013 - Jun 2016

Gerente de Franquicia

- Gestión integral como socia franquiciada, participando en la compra, aprobación, diseño, montaje y puesta en marcha de una tienda Subway® en Cali, cumpliendo con los estándares internacionales de la marca.
- Diseño y ejecución de estrategias de mercadeo local y ventas, promoviendo el portafolio de productos Subway® a través de canales de venta directa, domicilios e institucionales.
- Entrenamiento y liderazgo del equipo de ventas (8 personas), capacitando en técnicas de ventas, servicio al cliente y operaciones para garantizar la excelencia en la atención y eficiencia operativa.
- Supervisión administrativa de la tienda, abarcando operaciones, recursos humanos, finanzas, ventas y relaciones directas con la casa matriz Subway®.

MILDRED XIMENA CASTILLO CANO

ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL Y SEO

EXPERIENCIA LABORAL

ARL SURA

Oct 1997 - Abr 2010

Asistente de Mercadeo y Ventas

- Ejecución de actividades programadas en el área de Ventas y Mercadeo, orientadas al cumplimiento de metas comerciales anuales.
- Administración y optimización del presupuesto asignado al área de Ventas y Mercadeo, asegurando un uso eficiente de los recursos.
- Apoyo en Jornadas de Salud Ocupacional organizadas por las Unidades Estratégicas de Negocio, mediante actividades enfocadas en ventas, mercadeo, relaciones públicas y fidelización de clientes.
- Planificación y gestión de la logística de eventos corporativos, asegurando el cumplimiento de los objetivos estratégicos de cada iniciativa.

ARL SURA

Oct 2004 - Nov 2006

Analista de Mercadeo (e)

- Colaboración con el área de Ventas y Mercadeo en el diseño, ejecución y seguimiento del plan anual, asegurando la alineación con los objetivos estratégicos de la organización.
- Administración eficiente del presupuesto anual de Ventas y Mercadeo para la Regional, maximizando el impacto de las iniciativas implementadas.
- Apoyo directo a los directores de las Unidades Estratégicas de Negocio, ofreciendo soluciones estratégicas para la gestión comercial y fortalecimiento de relaciones con clientes clave.

BELCORP COLOMBIA

Ene 2005 - Oct 2008

Consultora de Ventas

- Diseño e implementación de estrategias de ventas enfocadas en el cumplimiento de metas comerciales para el territorio asignado.
- Supervisión y seguimiento al recaudo de la facturación correspondiente, asegurando la ejecución efectiva de las ventas.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE

Dic 1996 - Oct 1997

Asesora Práctica de Estudiantes Comunicación Social - Decimo Semestre

- Asesoría a los estudiantes de último semestre de la carrera de Comunicación Social en la aplicación práctica de sus conocimientos en empresas donde realizan su práctica laboral.
- Acompañamiento en el desarrollo de proyectos prácticos, asegurando que los estudiantes pudieran aplicar eficazmente las competencias adquiridas a lo largo de la carrera.

CLÍNICA DE OCCIDENTE

Jun 1996 - Feb 1997

Promotora de Servicios

- Promoción del portafolio de servicios de la Clínica de Occidente a la Comunidad Médica, asegurando su actualización constante y alineada con las necesidades de los usuarios.
- Diseño, publicación y administración del boletín interno "Noti-Occidente", enfocándose en la investigación, creación de contenidos y distribución efectiva para asegurar su circulación y promoción.