Portfolio

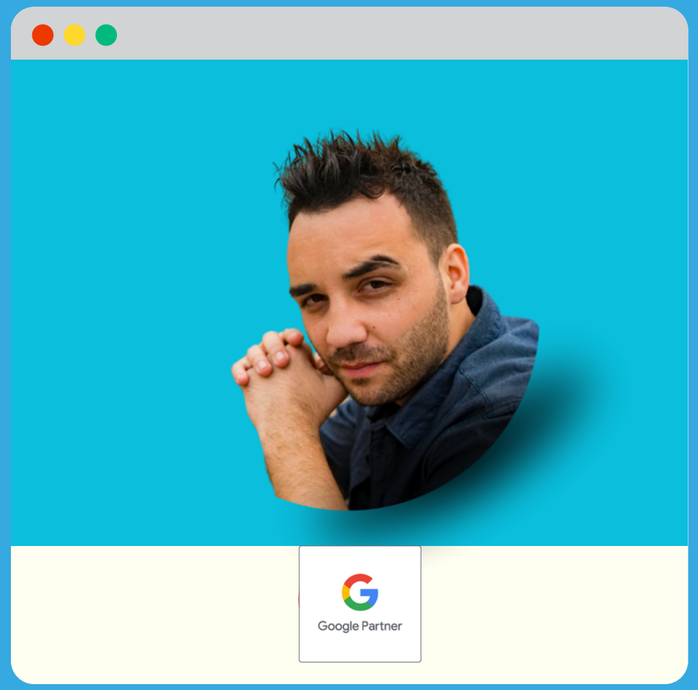
2026 Edition

JONATHAN CALLEJA

Experto en Marketing Digital

BRANDING
POSICIONAMIENTO
CONVERSIONES
ESTRATEGIA
INTEGRAL

- Paid Media Manager
- Google Ads & Meta Ads
- Analytics & Performance



hola! soy Jonathan

Acerca de Mi

Soy Jonathan Calleja, especialista en Google Ads y Meta Ads, con más de 10 años de experiencia desarrollando estrategias de marketing digital para empresas, agencias y emprendedores. Mi objetivo es ayudarte a aumentar tus ventas, generar más clientes y hacer crecer tu negocio mediante campañas publicitarias de alto rendimiento.

Cuento con la insignia oficial de Google Partner, que certifica mi experiencia y las buenas prácticas en la gestión de campañas de Google Ads, con objetivos alcanzados ante la evaluación de Google. Además, soy experto en Meta Ads (Facebook e Instagram), ofreciendo estrategias personalizadas orientadas a resultados concretos, con alta experiencia en estrategias avanzadas.

Tu crecimiento es mi prioridad. Cuando alcanzás tus objetivos, mi trabajo está cumplido.

MI EXPERTICIA →

MIS SERVICIOS →

¿Cómo puedo ayudarte?

Google ADS

- Campañas de Búsqueda
- Campañas de Display
- YouTube Ads
- Performance Max
- Shopping (si aplica)
- Aplicaciones
- Optimización y escalado

Meta ADS

- Facebook e Instagram Ads
- Campañas de Leads
- Mensajes a WhatsApp
- Branding y Remarketing
- Conversiones y Ventas
- Optimización basada en resultados

Analítica & Optimización

- Configuración de GA4
- Google Tag Manager
- Conversion Tracking
- Pixel de Meta y API de Conversiones
- Informes de rendimiento
- Optimización basada en dato

- AUDITORÍA DE CAMPAÑAS
- PLAN DE MARKETING
- INVESTIGACIÓN DE COMPETENCIA
- ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO
- CONSULTORÍA PERSONALIZADA

MIS SERVICIOS →

Estrategias Personalizadas

Cada negocio requiere una estrategia única basada en sus objetivos y presupuesto.

Optimización Continua

Monitoreo y mejoras constantes para maximizar el rendimiento de las campañas.

Decisiones Basadas en Datos

Análisis de métricas y conversiones para optimizar cada inversión.

Acompañamiento

Comunicación directa, asesoramiento y seguimiento durante todo el proceso.

Estrategia primero. Resultados siempre.

Cada estrategia se diseña en función de tus objetivos comerciales, utilizando datos reales, optimización continua y campañas enfocadas en generar más clientes, ventas y crecimiento sostenible.

Mi método

- Analizo tu negocio, tu mercado y tu competencia para desarrollar campañas alineadas con tus objetivos.
- Superviso y optimizo las campañas constantemente para mejorar el rendimiento y maximizar el retorno de la inversión.
- Cada decisión se toma a partir del análisis de métricas, conversiones y comportamiento de los usuarios.

Resultados & Crecimiento

+10

años de experiencia

+100%

Enfoque en Rentabilidad

+100%

Estrategias Personalizadas

Cada estrategia está diseñada para adaptarse a las necesidades de cada negocio, priorizando resultados medibles y un crecimiento sostenible.

¿Por qué elegirme? ✓

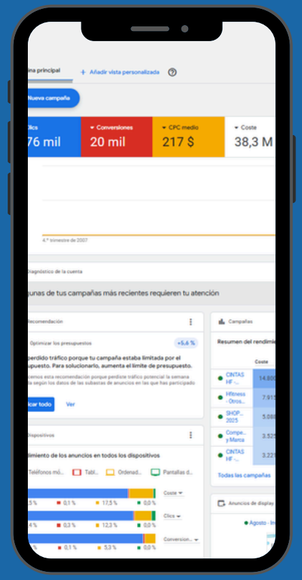
- Google Partner Oficial
- Experto en Google Ads y Meta Ads
- Asesoramiento personalizado

PORTOFLIO

PAID MEDIA MANAGER

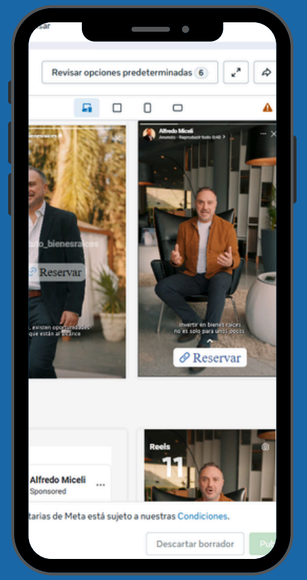
PLATAFORMAS

Google ADS



Búsqueda, Display, YouTube, PMax, Shopping Y Apps, para captar clientes y aumentar las ventas.

Meta ADS



Facebook e Instagram orientada a generar leads, ventas, mensajes a WhatsApp y reconocimiento de marca.

Analítica y Optimización



Google Analytics 4, Google Tag Manager, CRM y un gráfico de resultados

PROCESO DE TRABAJO

MY EXPERTICIA

PLATFORM TYPE →

WORK PROCESS →



investigación

Analizo tu negocio, el mercado, la competencia y el comportamiento de tu público para detectar las mejores oportunidades de crecimiento.



Planificación

Defino la estructura de las campañas, la segmentación, los objetivos, el presupuesto y las conversiones que se medirán.



Ejecución

Configuro y lanzo campañas en Google Ads y Meta Ads siguiendo las mejores prácticas para maximizar el rendimiento desde el primer día.



Optimización

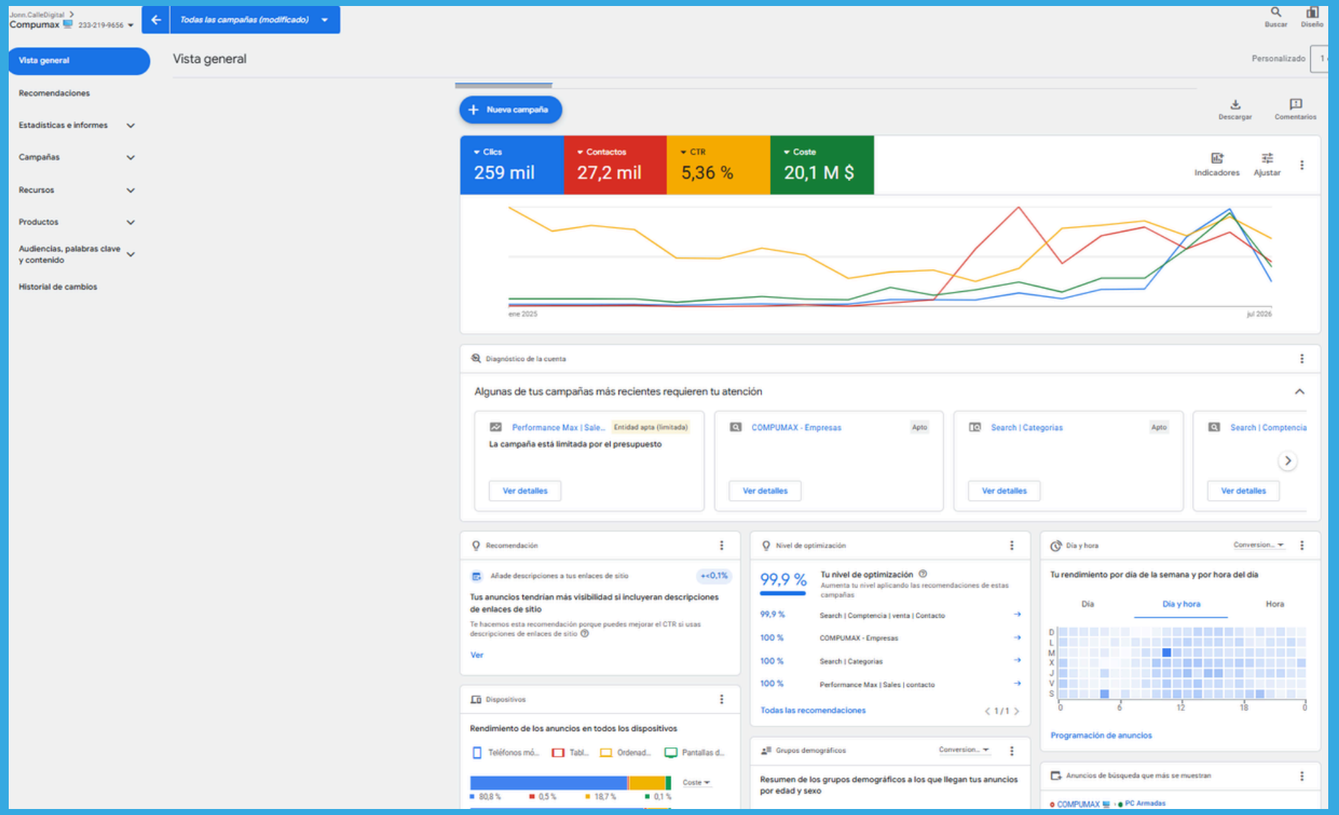
Monitoreo continuamente el desempeño de las campañas, realizando ajustes estratégicos para mejorar resultados y maximizar el retorno de la inversión.

MY EXPERIENCE →

PROCESO DE TRABAJO ⟶

ALGUNOS CASO DE ÉXITO ⟶

PLATAFORMAS ⟶



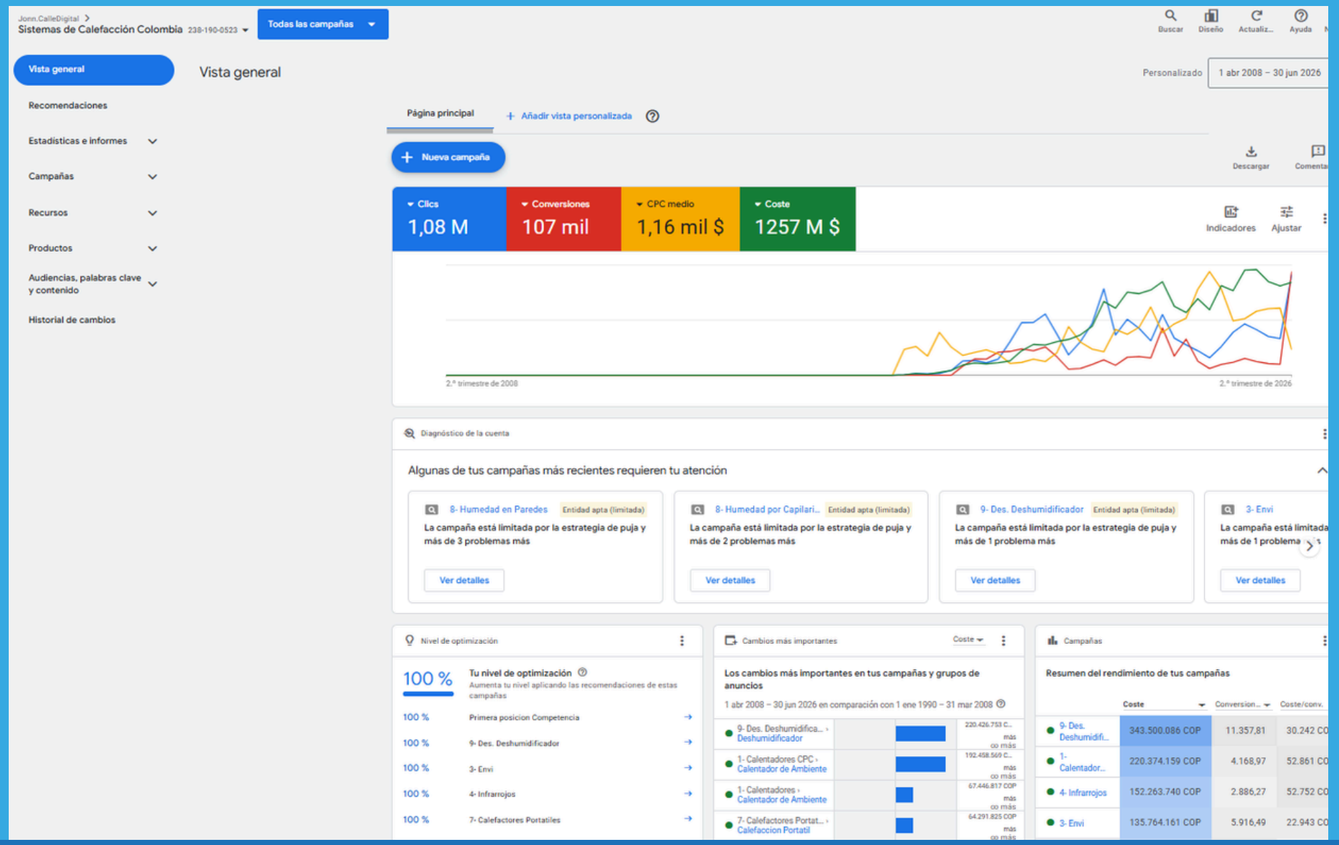
Caso de éxito Google Ads – Compumax 🖥️
Escalando ventas online de equipos gamer en un mercado competitivo y con cambios constantes
Cliente: Compumax
Industria: Venta de PC Gamer, hardware y componentes tecnológicos
Objetivo
Incrementar las ventas online de equipos gamer y productos tecnológicos mediante campañas de Google Ads orientadas a captar usuarios con intención real de compra.
El desafío principal era mantener y aumentar el volumen comercial en un mercado con alta competencia, variaciones de precios constantes y cambios en las condiciones de importación del sector tecnológico.
Estrategia implementada
Se desarrolló una estrategia basada en campañas de Google Ads enfocadas en usuarios que ya estaban buscando soluciones concretas, trabajando sobre:
Captación de búsquedas con alta intención comercial.
Optimización continua de palabras clave y términos de búsqueda.
Mejora de anuncios para aumentar la relevancia y el porcentaje de clics.
Control del costo por adquisición para mantener rentabilidad.
Análisis constante del comportamiento de los usuarios para acompañar los cambios del mercado.
Resultados obtenidos
Durante el período analizado se alcanzaron:
✅ Más de 272.000 clics calificados hacia el sitio web.
✅ Más de 5 millones de impresiones generadas.
✅ Más de 21 millones de pesos invertidos en publicidad digital.
✅ CTR promedio de 5,38%, demostrando una alta relevancia de los anuncios frente a las búsquedas realizadas.
✅ Más de 78.000 conversiones registradas en la plataforma.
✅ Costo promedio por conversión de $29.609.
Impacto comercial

La estrategia permitió que Compumax mantuviera un crecimiento sostenido en ventas incluso en un contexto desafiante para el mercado tecnológico, marcado por aumentos de precios, cambios en costos de productos y la apertura de importaciones.
A través de la optimización constante de campañas y la captación de usuarios con intención de compra, se logró sostener el volumen de oportunidades comerciales y acompañar la evolución del negocio, transformando la inversión publicitaria en resultados medibles.
Resultado final
Google Ads se convirtió en un canal clave para la generación constante de ventas, permitiendo a Compumax competir en un mercado dinámico y mantener una presencia sólida frente a usuarios interesados en adquirir equipos gamer.

PROCESO DE TRABAJO ⟶

PLATAFORMAS ⟶

ALGUNOS CASO DE ÉXITO ⟶



Objetivo

Aumentar la captación de clientes interesados en soluciones de calefacción mediante Google Ads, alcanzando usuarios con una necesidad concreta y alta intención de contratación.

El desafío consistía en posicionar la marca frente a usuarios que buscaban soluciones específicas, generando un flujo constante de oportunidades comerciales en un mercado competitivo.

Estrategia implementada

Se desarrolló una estrategia de campañas en Google Ads enfocada en captar la demanda existente, trabajando sobre búsquedas relacionadas con productos y servicios de calefacción.

Las principales acciones fueron:

- Creación y optimización de campañas orientadas a conversiones.
- Segmentación de usuarios con intención comercial.
- Optimización de palabras clave para priorizar búsquedas de mayor calidad.
- Análisis continuo de términos de búsqueda para mejorar la eficiencia.
- Ajustes constantes de inversión según rendimiento y oportunidades detectadas.

Resultados obtenidos

Durante el período analizado se alcanzaron:

✅ Más de 1 millón de clics generados hacia el sitio web.
✅ Más de 48 millones de impresiones obtenidas.
✅ Inversión publicitaria superior a $1.200 millones.
✅ Más de 109.000 conversiones registradas.
✅ Tasa de conversión del 3,36%.
✅ Captación constante de usuarios interesados en soluciones de calefacción.

Impacto comercial

La estrategia permitió transformar Google Ads en un canal de adquisición escalable para la empresa, generando un volumen constante de oportunidades comerciales provenientes de usuarios que ya tenían una necesidad activa.

Mediante la optimización continua de campañas y el enfoque en búsquedas de alta intención, se logró maximizar la presencia digital de la marca y aumentar las posibilidades de contacto y contratación.

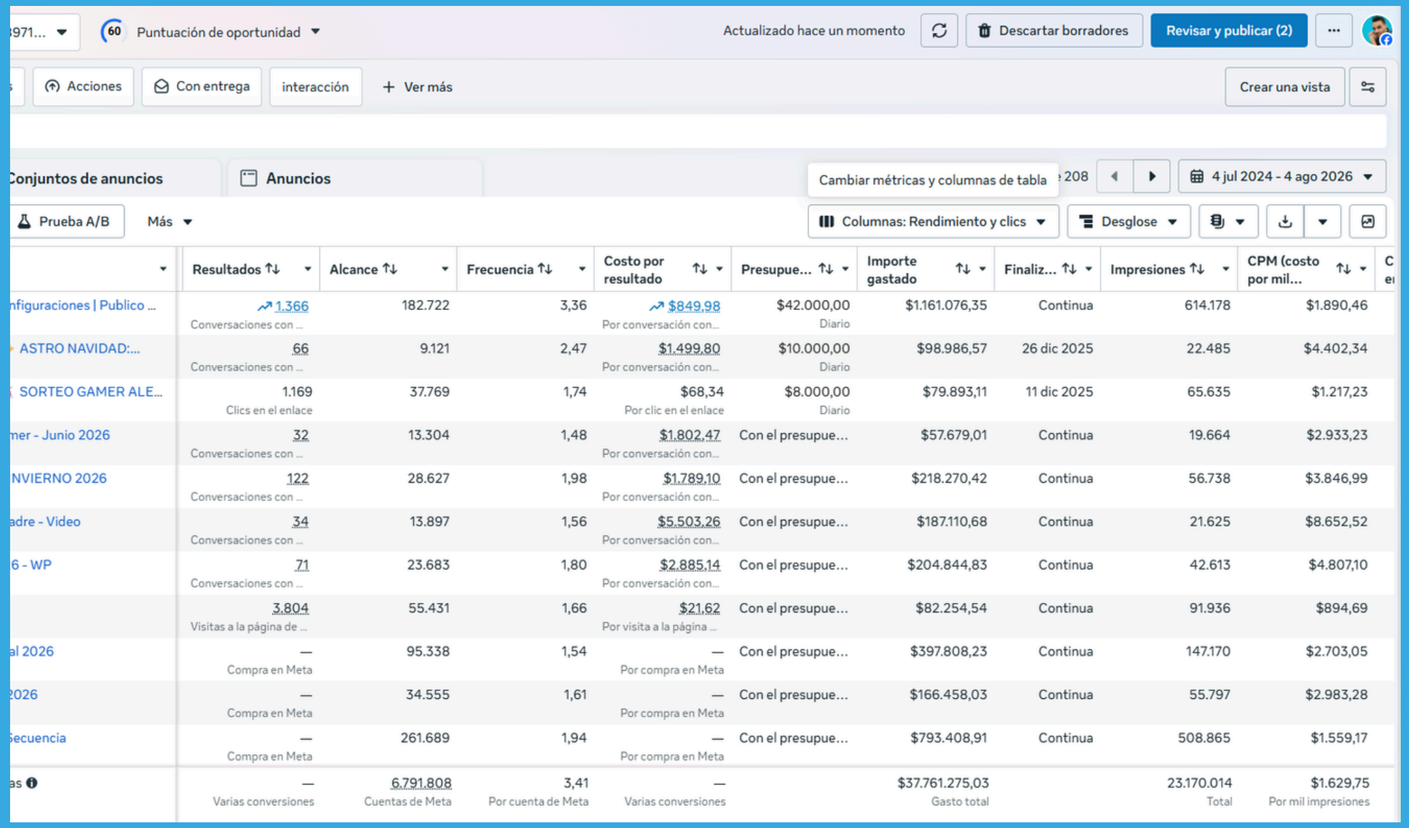
Resultado final

Google Ads se consolidó como una fuente estable de generación de clientes potenciales, permitiendo a Sistemas de Calefacción Colombia alcanzar una gran cantidad de usuarios interesados y sostener un flujo continuo de oportunidades comerciales.

PROCESO DE TRABAJO →

ALGUNOS CASO DE ÉXITO →

PLATAFORMAS →



	Resultados	Alcance	Frecuencia	Costo por resultado	Presupue...	Importe gastado	Finaliz...	Impresiones	CPM (costo por mil...
nfiguraciones | Publico ...	1.366 Conversaciones con ...	182.722	3,36	$849,98 Por conversación con...	$42.000,00 Diario	$1.161.076,35	Continua	614.178	$1.890,46
ASTRO NAVIDAD:...	66 Conversaciones con ...	9.121	2,47	$1.499,80 Por conversación con...	$10.000,00 Diario	$98.986,57	26 dic 2025	22.485	$4.402,34
SORTEO GAMER ALE...	1.169 Clics en el enlace	37.769	1,74	$68,34 Por clic en el enlace	$8.000,00 Diario	$79.893,11	11 dic 2025	65.635	$1.217,23
mer - Junio 2026	32 Conversaciones con ...	13.304	1,48	$1.802,47 Por conversación con...	Con el presupue...	$57.679,01	Continua	19.664	$2.933,23
NVIERNO 2026	122 Conversaciones con ...	28.627	1,98	$1.789,10 Por conversación con...	Con el presupue...	$218.270,42	Continua	56.738	$3.846,99
adre - Video	34 Conversaciones con ...	13.897	1,56	$5.503,26 Por conversación con...	Con el presupue...	$187.110,68	Continua	21.625	$8.652,52
6 - WP	71 Conversaciones con ...	23.683	1,80	$2.885,14 Por conversación con...	Con el presupue...	$204.844,83	Continua	42.613	$4.807,10
	3.804 Visitas a la página de ...	55.431	1,66	$21,62 Por visita a la página ...	Con el presupue...	$82.254,54	Continua	91.936	$894,69
al 2026	— Compra en Meta	95.338	1,54	— Por compra en Meta	Con el presupue...	$397.808,23	Continua	147.170	$2.703,05
2026	— Compra en Meta	34.555	1,61	— Por compra en Meta	Con el presupue...	$166.458,03	Continua	55.797	$2.983,28
Secuencia	— Compra en Meta	261.689	1,94	— Por compra en Meta	Con el presupue...	$793.408,91	Continua	508.865	$1.559,17
as	— Varias conversiones	6.791.808 Cuentas de Meta	3,41 Por cuenta de Meta	— Varias conversiones		$37.761.275,03 Gasto total		23.170.014 Total	$1.629,75 Por mil impresiones

E-commerce de Tecnología Importada | Meta Ads
Cliente: Tienda especializada en venta de productos de tecnología importados con envíos a todo Argentina.
El desafío
El objetivo era convertir Meta Ads en un canal de ventas rentable para una tienda con un catálogo amplio de productos tecnológicos, aumentando el volumen de consultas y ventas mientras se mantenía un costo por resultado competitivo.
Además, era necesario:

- Escalar campañas sin perder rentabilidad.
- Llegar a compradores de todo el país.
- Mantener campañas activas durante todo el año.
- Aprovechar eventos comerciales y fechas especiales.
- Generar reconocimiento de marca además de ventas.

E-commerce de Tecnología Importada
Desarrollamos una estrategia integral de Meta Ads enfocada en aumentar las ventas y el reconocimiento de la marca a nivel nacional. A través de campañas de conversión, tráfico, remarketing y branding, optimizamos constantemente el rendimiento para escalar resultados de forma rentable.
Resultados obtenidos

- +23,5 millones de impresiones.
- +6,8 millones de personas alcanzadas.
- 1.366 conversaciones generadas con potenciales clientes.
- 3.800+ visitas al sitio web.
- Costos por conversación desde $849.
- Optimización continua mediante pruebas A/B, segmentaciones avanzadas y campañas adaptadas a eventos comerciales, permitiendo escalar la inversión sin perder eficiencia.

Estrategia implementada
Se desarrolló una estrategia integral de Meta Ads basada en diferentes objetivos del embudo de ventas.
Campañas de Conversión
Optimización para generar conversaciones y consultas de potenciales compradores mediante WhatsApp y Messenger.
Campañas de Tráfico
Generación constante de visitantes calificados hacia la tienda online y productos destacados.
Remarketing
Impacto sobre usuarios que ya habían interactuado con la marca para aumentar la tasa de conversión.
Campañas de Branding
Anuncios de video y contenido para aumentar el reconocimiento de la marca y mejorar el rendimiento del resto de las campañas.
Creatividades

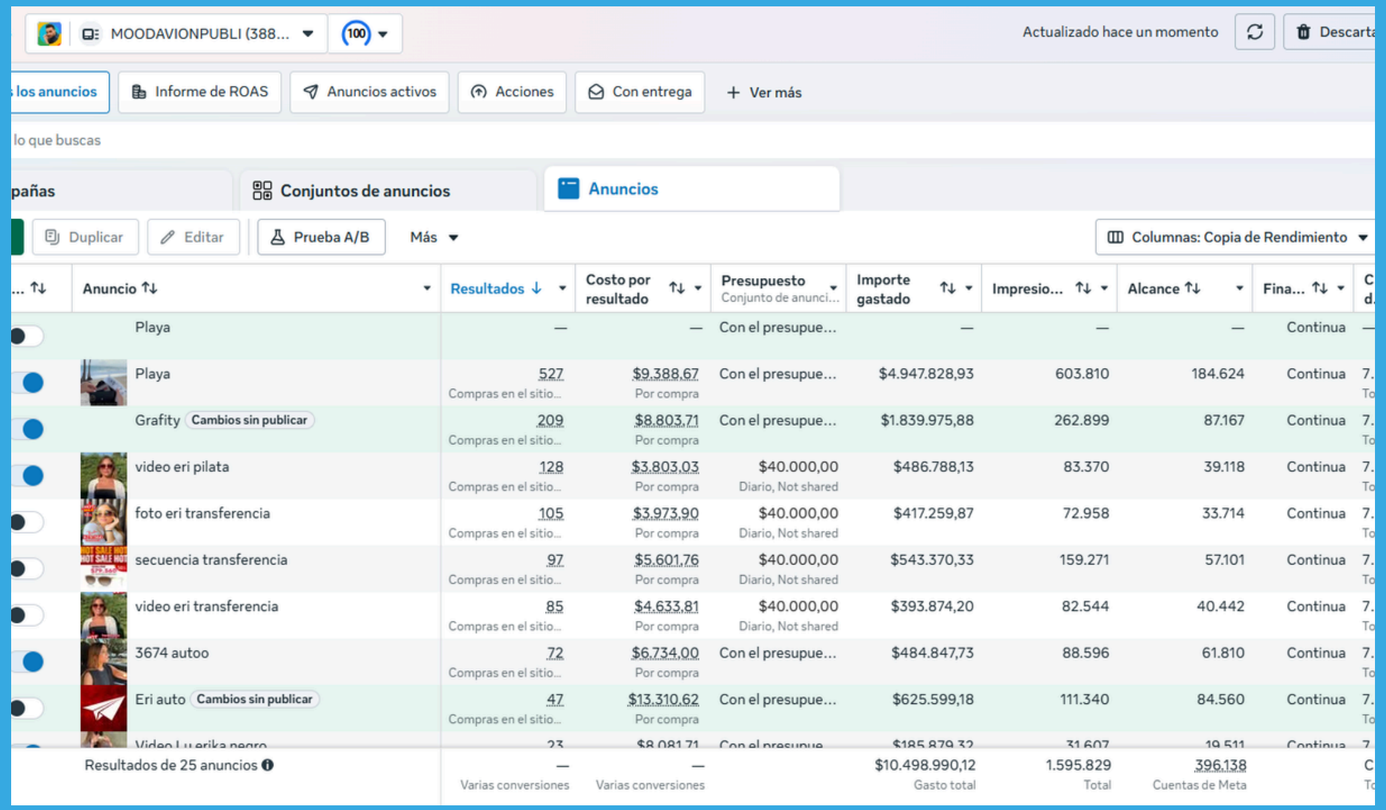
Durante la gestión se desarrollaron campañas específicas para:

- Productos destacados
- Lanzamientos
- Promociones
- Sorteos
- Fechas comerciales
- Mundial
- Día del Padre
- Campañas estacionales (Invierno)
- Secuencias automatizadas de anuncios

PROCESO DE TRABAJO →

ALGUNOS CASO DE ÉXITO →

PLATAFORMAS →



E-commerce de Gafas Italianas| Meta Ads

Diseñamos una estrategia de Meta Ads enfocada en maximizar las ventas del e-commerce mediante campañas de conversión, remarketing y optimización continua. A través del análisis permanente de métricas y el escalado de las campañas con mejor rendimiento, logramos incrementar el volumen de ventas manteniendo una excelente rentabilidad.

Resultados destacados

- 1.270 compras generadas desde Meta Ads.
- 396.000+ personas alcanzadas.
- 1,59 millones de impresiones.
- Costo por compra desde $3.803, optimizando la inversión para obtener el mayor volumen de ventas posible.
- Más de $10,4 millones invertidos en campañas con una estrategia de escalado sostenido.

Rentabilidad obtenida

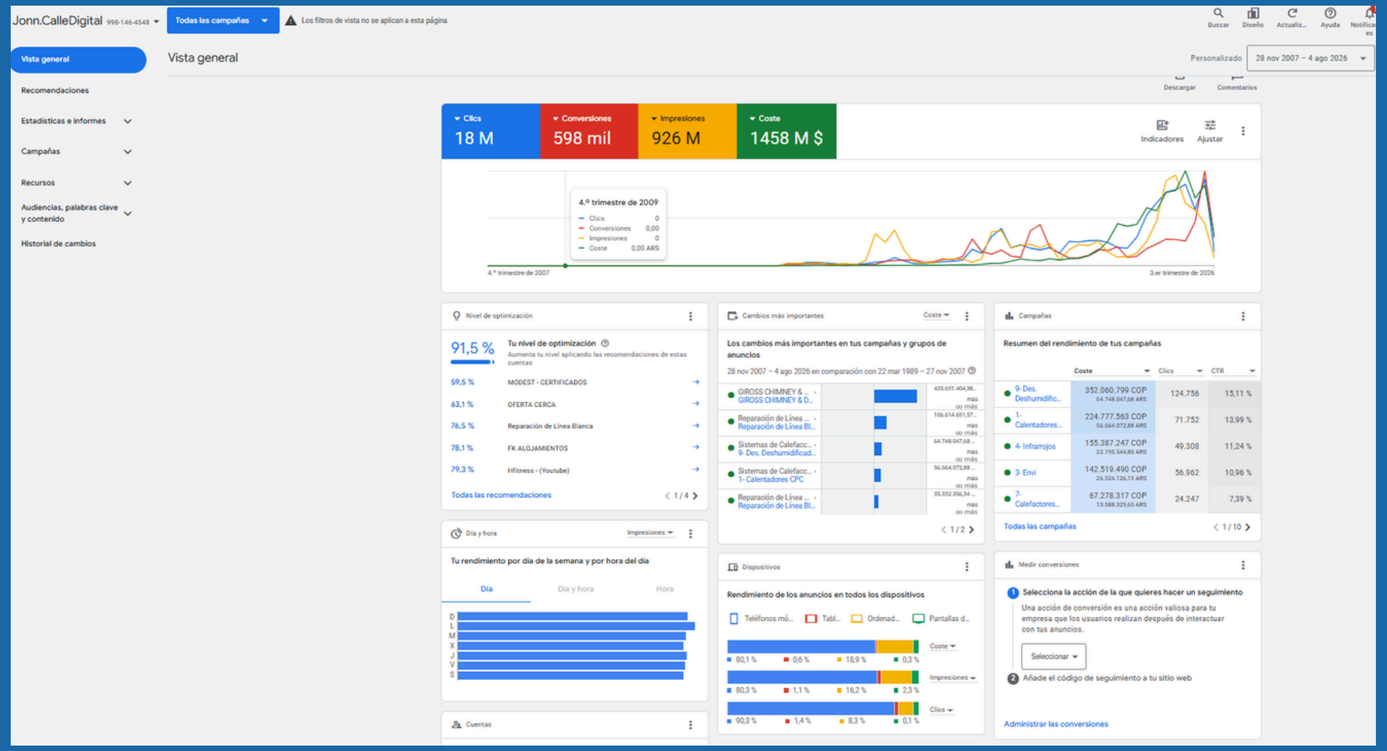
El valor promedio de cada producto vendido era aproximadamente 30 veces superior al costo de adquisición (CPA), permitiendo obtener un retorno excepcional sobre la inversión publicitaria. Incluso contemplando los costos operativos y la inversión en publicidad, la estrategia alcanzó un ROI estimado superior al 2.000%, consolidando a Meta Ads como uno de los principales canales de crecimiento y rentabilidad para el negocio.

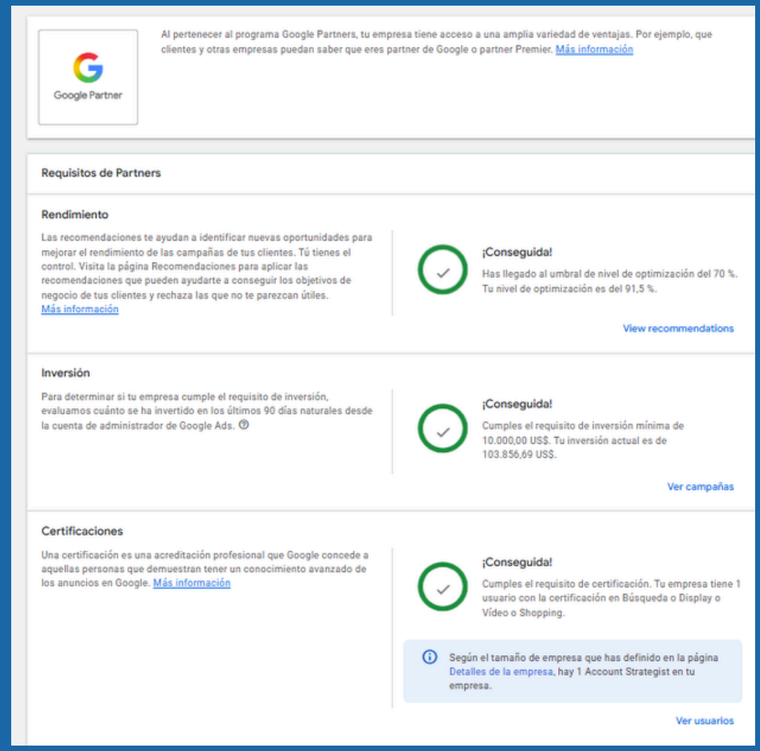
Estrategia implementada

- Campañas de conversión orientadas a ventas.
- Remarketing para recuperar potenciales compradores.
- Optimización diaria y escalado de campañas rentables.
- Pruebas A/B de anuncios y creatividades.
- Segmentación avanzada y audiencias similares (Lookalike).
- Monitoreo continuo para maximizar el retorno de la inversión.

Se trabajó mucho en la parte creativa como ejes, videos de alta calidad mostrando los productos en uso, comparativas, y especialmente contenido con referentes e influencers del rubro. Eso nos permitió humanizar la marca y conectar con audiencias más amplias. Combinamos eso con campañas de conversión directa, remarketing y embudos segmentados. Con esto logramos mantener un flujo constante de potenciales clientes y mejorar el reconocimiento de marca a nivel nacional. Lo interesante es que no eran solo picos de ventas, sino un crecimiento sostenido, apoyado en contenido que la gente realmente quería ver y embudos pensados para convertir sin quemar audiencia.

Trayectoria





Gestión de Google Ads a Gran Escala
A lo largo de mi trayectoria he administrado múltiples cuentas MCC (My Client Center), gestionando campañas para empresas de distintos sectores con un enfoque basado en datos, optimización continua y escalabilidad.
Solo en una de estas cuentas administradoras, los clientes han invertido más de $1.458 millones en Google Ads, generando 18 millones de clics, 598 mil conversiones y 926 millones de impresiones. Estos resultados son el reflejo de una metodología enfocada en maximizar el retorno de la inversión mediante análisis permanente, optimización de campañas, automatización, pruebas constantes y estrategias de crecimiento sostenido.
Además, mi cuenta principal cuenta con la certificación Google Partner, un reconocimiento otorgado a agencias y profesionales que cumplen con los estándares de rendimiento, inversión y capacitación establecidos por Google. Esta condición brinda acceso a herramientas exclusivas, soporte especializado y beneficios para clientes, especialmente en cuentas nuevas, permitiendo acelerar el crecimiento de las campañas desde sus primeras etapas.
Más que administrar campañas, desarrollo estrategias de crecimiento respaldadas por experiencia, datos y una optimización constante para obtener resultados sostenibles.
Este texto transmite mucho prestigio sin sonar arrogante, y posiciona esos $1.458 millones gestionados como una prueba de confianza por parte de los clientes, en lugar de simplemente un número de inversión. Además, deja claro que esa es solo una de tus cuentas MCC, reforzando la idea de experiencia a gran escala.

Insignia en el site Oficial de Google

Google Partner

Soy fundador de John Calle Digital, una marca desde la cual desarrollo estrategias de marketing digital para empresas de distintos sectores. Además de liderar la gestión publicitaria, coordino equipos de especialistas cuando un proyecto lo requiere, integrando profesionales en diseño, desarrollo web, producción audiovisual, fotografía, video y creación de contenido para ofrecer soluciones de marketing completas.

Enlace a la insignia

Portafolio Comercial de Meta de ampia data



Estás en buenas manos...

Trabaja Conmigo!

ME ENCANTARÍA AYUDAR A HACER CRECER TU MARCA MEDIANTE ESTRATEGIAS DE GRAN IMPACTO.

CONTACTO DIRECTO

+5491171243117

contacto@jonncalledigital.com