

ID-18977 Alfonso

Parla (28983) Madrid



Perfil

Product Manager y Responsable de Marketing y Monetización On Line con 10 años de experiencia en el desarrollo de productos y servicios. Encargado de la Optimización de ingresos y del reporte de KPI's a la dirección y elaboración del Plan de Marketing anual de la compañía. Colaborando en la digitalización del portfolio de productos de la empresa y gestionando la creación de los productos y servicios de Posicionamiento SEO. He gestionado una amplia variedad de productos, siempre realizando una revisión constante de los principales competidores del mercado y ampliando la variedad de los productos existentes. Gestionando las relaciones tanto con el Departamento de Producción e IT como con la Fuerza Comercial, incluida su formación.

Desarrollo Comercial y gestión de equipos de ventas en diferentes industrias y sectores como el Marketing y la Publicidad, la Industria de Servicios Auxiliares, la educación, etc.

Experiencia y obtención de buenos resultados como Ejecutivo de Cuentas. Carácter proactivo, abierto al cambio y muy comunicativo. Orientado a resultados y capaz de establecer y liderar alianzas con terceros y con un alto nivel de autonomía.

Experiencia Profesional

GRUPO UB (SERVICIOS INDUSTRIALES)

Business Development: Julio 2020 / Actualmente

- Encargado del desarrollo de negocio. Comercializando una amplia variedad de servicios industriales como son la Ingeniería de desarrollo, de proyectos, de producto, de procesos y mejora continua, de calidad, producción, fabricación y montaje, logísticas y AGV's, servicios de calidad, BPO y servicios auxiliares, limpieza industrial y servicios de mantenimiento industrial en la zona centro (Castilla y León, Madrid y Castilla la Mancha).

PROTEOS BIOTECH Y ZURKO RESEARCH (BIOTECNOLOGÍA Y LABORATORIO)

Marketing Manager: Enero 2020 / Junio 2020

- Encargado del departamento de Marketing de 2 empresas: Proteos Biotech (empresa biotecnológica con patentes de enzimas destinadas a la cosmética y la salud, con presencia comercial en más de 45 países) y Zurko Research (empresa de laboratorios que realiza ensayos in vivo como in vitro para testar los productos cosméticos y médicos).

DOCTOR ARROBA (AGENCIA DE MARKETING ON LINE)

Director Comercial: Julio 2019 / Enero 2020

- Encargado de la gestión y venta de las diferentes soluciones de Marketing Online. Especializados en la creación de Apps de Comunicación Interna destinada a Departamentos de RRHH y de Comunicación, así como la venta de plataformas de gamificación para formación. Realización de hojas de requisitos funcionales IT. Desarrollo de Negocio a través de LinkedIn, Base de Contactos, Visitas comerciales y presentaciones por videoconferencia. Venta Asesorativa / Consultiva de medio plazo, tipo Farmer.

CENTRO GENIOS FUENLABRADA

Gerente y Administrador: Mayo 2018 / Julio 2019

- Gerente encargado de la apertura y puesta en marcha y gestión del centro. Encargado de la comercialización de los servicios del centro y de clases extraescolares con Directores de Colegios, Ampas y Asociaciones Socio/Culturales. Equipo de 6 profesionales especializados en NEE.

INFOISINFO (Startup Tecnológica de Internet)

Responsable de Marketing y Monetización On line: 2.012 / 2.018

- Empresa On line especializada en la **creación y posicionamiento SEO de buscadores de empresas, presente en 33 países**. Empresa que monetiza sus ingresos a través de la publicación de anuncios, acuerdos con terceros y el canal de ventas On line. Gestión de equipo de 5 personas a mi cargo.
- **Encargado del Marketing On line.** Elaboración del Plan de Marketing anual de la compañía.
- **Encargado de la Monetización de ingresos y reportes de KPI's** Optimización de los ingresos publicitarios con reuniones con los gestores de cuentas de Google. Potenciar las ventas de anuncios destacados a través del canal de ventas On line, así como de buscar y analizar acuerdos y alianzas B2B. Creación y elaboración de KPI's para el CEO.

YELL GROUP (PAGINAS AMARILLAS / TPI) Desde 2007 a 2012

A.- Product Manager SEO: 2.009 / 2.012

- Colaborar a crear, definir, implementar y gestionar el **desarrollo de una nueva familia de productos de posicionamiento SEO**, convirtiéndolo en uno de los productos más completo y efectivo del mercado con importantes crecimientos en ventas. Digitalización de productos del porfolio de la compañía.
- **Internalizar la producción de productos.**
- **Formar a la Fuerza Comercial y acompañamientos comerciales.**
- **Importante labor de Gestión y coordinación de proyectos y equipos.**

B.- Experto en Presupuestación y Compensación RR.HH. 2.008 / 2.009

- Realización de los **Presupuestos y las Previsiones de las Comisiones e Incentivos** de la Fuerza Comercial, **automatización del sistema de comisiones e incentivos** de la fuerza comercial.

C.- Ejecutivo Especialista en Cuentas On Line 2.007 / 2.008

- Comercializando una amplia variedad de productos **especializados en el mercado Online**, Software de gestión de clientes CRM, Páginas Amarillas Online, Europages, Google, 11888, páginas webs, etc...

PRISACOM (GRUPO PRISA / EL PAIS)

Ejecutivo de Cuentas 2.006 / 2.007

- Gestión de acuerdos con empresas del sector financiero e inmobiliario tanto On line como Off line para el Periódico el País y su canal Inmobiliario. Realización de pliegos para concursos privados de empresas.

Formación

Máster en Marketing Digital - IEBS, Innovation & Entrepreneurship Business School 2.012 / 2.013

Máster en Finanzas - CIFF (Centro Internacional de Formación Financiera) 2.005 / 2.006

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado - Universidad Rey Juan Carlos 2.003 / 2.005

Diplomado en Empresariales - Universidad Complutense 2.000 / 2.003

Formación complementaria y opcional

* inglés nivel medio B1-B2.

* Carnet de conducir y vehículo propio. Disponibilidad total de horarios y la realización de viajes.