

Ignacio Sanz del Pozo

Nacionalidad: Española Fecha de nacimiento: 07/06/1986 Teléfono: 678 55 12 72

✉ Dirección de correo electrónico: i.sanz.pozo@gmail.com

in es.linkedin.com/in/ignaciosanzdelpozo

📍 Dirección: Calle Ronda de las Sirenas 13, 28221 Majadahonda (España)



SOBRE MÍ

Profesional dinámico con más de 15 años de experiencia en Publicidad, Marketing Digital y Offline y Ventas. Experto en **dirección de campañas, planificación estratégica, gestión de proyectos y liderazgo de equipos**. Amplios conocimientos en manejo de distintos **CRM** (Salesforce, HubSpot, Clientify), **ERP**, **Paquete Office 365** (Excel, Word, Power BI), **CMS** (WP, Drupal) y **Paquete Adobe Acrobat** (Photoshop, Illustrator, InDesign). **Altamente resolutivo**, con visión integral para la **resolución de problemas**. **Orientado a resultados** y alta capacidad de trabajar bajo presión.

EXPERIENCIA LABORAL

Head of Marketing and Communications / Grupo AVINTIA [ago / 2023 – Actual]

- ✓ Dirección de la Unidad de Marketing y Comunicación. (equipo de 6 especialistas más agencia)
- ✓ Coordinación de la estrategia de Marketing digital y offline. (Campañas Inbound, Paid Media, SEM, eventos, medios, branding)
- ✓ Definición y desarrollo de las estrategias de marketing y comunicación de la compañía.
- ✓ Creación y diseño del material creativo corporativo (presentaciones, Rollup, Branbook, cartelería, imagen de obra, creatividades para prensa, AAFP, merchandising, mockups)
- ✓ Generación y desarrollo desde cero de los eventos (Branded Content con medios, eventos de prensa, eventos corporativos, lanzamientos, aperturas y entrega de obras con la Administración, eventos corporativos)
- ✓ Coordinación e implementación de estrategias brand awareness & performance campaigns (i-video, search, social media, programática, etc.). Gestión de la relación con las distintas agencias/medios.
- ✓ Control y análisis de investigación de mercados, productos, competencia y tendencias.
- ✓ Desarrollo de la comunicación interna. Representación institucional de la compañía en foros relevantes del sector.
- ✓ Negociación directa con medios/agencias y proveedores. Captación de nuevos partner y negociación de condiciones.

Marketing and Sales Manager / Linguaserve [sept / 2017 – ago / 2023]

Funciones de Marketing:

- ✓ Dirección del departamento de marketing y comunicación. (equipo de 3 especialistas en Marketing)
- ✓ Planificación y coordinación estratégica de los planes de Marketing (digital, offline, eventos). Campañas Inbound (HubSpot). Creación de Lead Generation y Growth Marketing. Creación de funnel de ventas y workflows. (MQL, SQL, SAL, Venta)
- ✓ Negociación y relación directa con medios/agencias y proveedores. Desarrollo de estrategias de precios.

Funciones Management y ventas:

- ✓ Responsable de la definición de la estrategia comercial y de ventas de la compañía. Coordinación de un grupo comercial de 6 comerciales (5 en España y 1 en EEUU). Apertura de nuevo negocio y apoyo directo en la elaboración de presupuestos y nuevos clientes.
- ✓ Cartera de clientes de más de 12 millones de euros.

Logros: Crecimiento sostenido de ambas unidades y cumplimiento de objetivos al 100%. Nueva estrategia de comunicación interna y externa. **Clientes:** Repsol, CEPSA, Inditex, Banco Santander, Vodafone, El Corte Inglés, Mapfre, Laliga, HP, Lenovo.

Responsable de Marketing y Comunicación/ Creatividad y Tecnología [jun / 2015 – sept / 2017]

- ✓ Coordinación del departamento de marketing y comunicación. (equipo de 2 especialistas)
- ✓ Responsable de comunicación interna y externa. (Web, RRSS y Blog)

Senior Project Manager (MadrEAT) Mateo & Co [dic / 2014 – jun / 2015]

- ✓ Encargado de la dirección del evento, desarrollo de nuevas ideas, acciones y evolución del proyecto.
- ✓ Responsable de "MadrEAT". (StreetFood Market). Organización y dirección del evento (+ 60.000 pers) y 55 clientes.

Community Manager / Dan & Angel Co. [ene / 2013 – dic / 2014] Población: Londres

Product Marketing Manager / Universidad Francisco de Vitoria [sept / 2011 – ene / 2013] Población: Madrid

Sales Manager / Seprotec [sept / 2009 – sept / 2011] Población: Madrid

Account Marketing Assistant / Havas Media [feb / 2007 – sept / 2009] Población: Madrid

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

Licenciatura en Publicidad y RRPP / Universidad Francisco de Vitoria [2005 - 2010]

<https://www.ufv.es/>

Máster Creatividad Publicitaria y E-commerce / Universidad Francisco de Vitoria [2005 - 2010]

<https://www.ufv.es/>

Máster en Dirección Comercial y Marketing / European Business Management School [2010 -2011]

<https://www.eude.es/>

COMPETENCIAS DE IDIOMAS

Lengua(s) materna(s): **Español**

Español

COMPRENSIÓN AUDITIVA: Nativo **COMPRENSIÓN LECTORA:** Nativo **EXPRESIÓN ESCRITA:** Nativo **PRODUCCIÓN ORAL:** Nativo **INTERACCIÓN ORAL:** Nativo

Inglés

COMPRENSIÓN AUDITIVA: C1 **COMPRENSIÓN LECTORA:** C1 **EXPRESIÓN ESCRITA:** C1 **PRODUCCIÓN ORAL:** C1

INTERACCIÓN ORAL: C1

COMPETENCIAS DIGITALES

Mis capacidades digitales

Trabajo en equipo / Alto dominio de herramientas de diseño, analítica y CRM (Salesforce, Hubspot, Clientify) / ERP (Holded, SAP y ORACLE) / Experiencia en diferentes mercados y países / Habilidad de Gestión y Organización / Experiencia en Agencia y en cliente / Atención al detalle / Capacidad de iniciativa y proactivo / Resolución de Problemas.