



ID-47410 CARLOS



Las Rozas de Madrid,
28230



Profesional proactivo, creativo, ambicioso, polifacético con experiencia de casi 7 años en agencias y clientes trabajando B2B y B2C en los departamentos de ventas y marketing. Proveedor de la constancia y de los acuerdos win-win. Éxito mediante el esfuerzo. Emprendedor, en continuo aprendizaje y generando valor mediante talento y know how



Experiencia Laboral



Alisys
Key Account Manager B2B
04/2022 – 06/2022

Representando el área comercial para grandes cuentas en directo con un perfil hunter donde se han conseguido primeras reuniones con Iberdrola, Enel, Cepsa, Repsol, DIA, Sodexo, AAPP entre otras grandes cuentas.



StrongPoint
Franchise Account Manager
02/2020 – 04/2022

Representando el área comercial de StrongPoint en franquicias, supermercados y retail minorista en España e Italia. Gestión de cuentas de franquicias y partners estratégicos para nuevas alianzas como Restalia, FoodBox o Deliverect. Soporte nacional de distribuidores nacionales de Cash Management. Visitas y videollamadas constantes generando negocio y expansión de mercado



Integrasy
Marketing & BD Rep.
06/2018 – 02/2020

Representando los departamentos de Marketing y Business Development. Organizando más de 30 eventos en ferias y conferencias por todo el mundo. Optimizando las estrategias en medios y publicidad. Responsable del ámbito online, con una web con 320% veces más de visitas, 380% followers en Twitter y 420% en LinkedIn con contenido de calidad. Responsable de crear nuevas oportunidades de negocio en relación con productos y proyectos a nivel global tanto en eventos como en entornos digitale



Globalnetside
Key Account Manager
10/2016 – 03/2018

Integrante desde los comienzos de esta startup, consiguiendo y fidelizando a la cartera de clientes (0 a 12 clientes), dirigiendo el equipo comercial. Planificación, ejecución y control de estrategias en esta agencia de Marketing Digital enfocados en distintas verticales. Estrategia comercial 360°. Contacto con partners y formación a nuevos comerciales.



Grupo Motor Gómez
Marketing, Communication & Market Assistant
04/2015 – 10/2015

Trabajando con 9 marcas de Vehículo Nuevo y 11 marcas de Postventa. Encargado de acciones online y offline, implementación de últimas técnicas en Marketing (especialmente KPI's online). Analizando los resultados, logramos un aumento del 6,2% de media de las ventas en 7 marcas del grupo con un ahorro del 13,1% del presupuesto del Departamento.



JAP Sercon
Asistente de Marketing
03/2014 – 04/2015

Apoyo en el desarrollo de acciones de marketing, aparte de la gestión y control de los suministros con proveedores. Consecución de nuevos leads y mayor fidelización del cliente final mediante inbound marketing.



Formación Académica



ICEMD (ESIC) Instituto Economía Digital
Big Data Analytics.
2019 - 2020: **Nota media: 8**



ICEMD (ESIC) Instituto Economía Digital
Máster Marketing Digital.
2017 - 2018: **Nota media: 8,7.**



London South Bank University
Business Administration
2015 - 2016 (Erasmus). **Nota media: 8,1**



ESIC: Business & Marketing School:
Business Administration, Marketing & Commercial Management.
2012 - 2017: **Nota media: 7,3**



Idiomas



Nativo (C2)



Avanzado (C1)



Intermedio (B1)



Información Adicional



Permiso de conducir B (coche). Vehículo propio.



Alto Conocimiento en Microsoft Office (Word, PowerPoint y Excel), Adobe (Photoshop, Illustrator, Premiere). Conocimiento básico en HTML5, CSS3 y JavaScript. Uso CRM (Salesforce). Uso de varias herramientas para Marketing Digital y BD.



Disponibilidad: Jornada completa.



Voluntariado: Fundación APASCOVI, Ponle Freno (A3 Media) y ADEFIS.



Cartas de Recomendación:
JAP Sercon, Grupo Motor Gómez, Integrasy, StrongPoint y recomendación telefónica de Alisys.



Cloud Computing (EOI by Google)

Analítica Web (EOI by Google)

Social Selling and Google Ads

Varios cursos en BD and Digital Sales

Varios cursos de Sales con Linked Sales Navigator