



DESCRIPCION DEL PERFIL

Experiencia en lanzamiento y gestión de mi propia startup, como experiencia en entorno de multinacionales vinculadas a responsabilidades de gestión y el desarrollo de los clientes en el entorno B2B.

Experto en ventas y estrategia digital para clientes, maximizando la conversión de los procesos de ventas digitales, definiendo, optimizando los KPI y proponiendo iniciativas de mejora en cada una las acciones con el objetivo de obtener el ROI marcado.

Trabajo en equipo con otros departamentos de la empresa, para la planificación y realización del seguimiento de las campañas digitales de ventas cruzadas y ventas adicionales, con la intención de optimizar la conversión a través de la personalización definiendo clúster de consumidores.

Coordinar con otras áreas la implementación de nuevas iniciativas para mejoras digitales, con el objetivo de digitalizar la empresa.

Combinación de estrategia y herramientas digitales para la integración del ecosistema online en áreas como emailing, publicidad programática, social media, afiliación, SEM, publicidad nativa, marketplaces y, en general, acciones de acuerdos digitales con los grandes actores en función de la estrategia marcada.

Construcción de relaciones sólidas con los distintos equipos de la empresa y con los clientes.

Logros

- Lanzamiento y desarrollo de Add Value Media S.L, agencia digital con volumen de facturación de 1,2 M de € y 12 empleados en 4 años
- Incremento facturación anual en clientes en un 10-15 % de media
- Reducción de costes operativos entre un 3-5 % anual optimizando recursos, aplicando nuevas opciones en compras, ajustes de partidas presupuestarias o recurrir a subvenciones
- Generación de un 20% de volumen de facturación del total de la empresa cuando actuaba como empleado interno

Especialidades

- Ventas y acciones de marketing para ejecutar los planes de negocio
- Gestión y formación de equipos comerciales.
- Consecución de objetivos.
- Valor añadido en las acciones: Pensamiento Out of the box.
- Desarrollo y planificación de acciones con el cliente.
- Espíritu muy relacional a la atención al cliente y a la innovación.

RESUMEN PROFESIONAL

	Consultor Independiente	Consultor estratégico para la digitalización de empresas enfocadas al turismo	MADRID - MALAGA	2017 - Presente
	Co-fundador	Dirección general de la agencia con un equipo de 10 personas. Gestión de clientes y proyectos	MADRID - MALAGA	2013 - 2017
	Sales Manager Andalucía	Responsable Comercial de andalucía para la gestión de las acciones de Marketing Relacional en clientes B2B	MALAGA	2012 - 2013
	Responsable Nuevo Negocio	Gestión del departamento comercial para la captación y desarrollo del nuevo negocio de la agencia	MADRID	2010- 2012
	Strategic Account Manager	Responsable de clientes para las campañas de email	MADRID	2010- 2010
	Key Account Manager	Gestión de campañas promocionales en clientes B2B	MADRID	2005- 2010

EDUCACION - IDIOMAS

Educación

Licenciatura en Marketing	BAI Escuela Internacional - ISG New York	1991- 1996
Máster Europeo en Marketing Interactivo, Directo y Digital	ESIC Business School	2009 - 2010
Máster en Gestión Comercial y Dirección de Marketing	ESIC Business School	2000 - 2000

Idiomas

Español	Nativo
Inglés	Alto

EXPERIENCIA PROFESIONAL



MÁLAGA

2017 - Presente

DIGITURISMO. Co-Fundador - Consultor para digitalizar empresas del sector turístico

Consultor digital de empresas especializado en la digitalización estrategia online de los clientes, integrándola con la filosofía global de la empresa

- Captación y gestión de campañas/clientes en sus necesidades de acciones online
- Asesoramiento a clientes en su gestión diaria para la consecución de objetivos y necesidades planteadas
- Seguimiento y desarrollo de acciones adaptándose a las necesidades del cliente
- Coordinación del equipo involucrado en el proyecto para la consecución de los objetivos fijados.



MÁDRID -
MÁLAGA

Mayo 2013-Mayo 2017

ADD VALUE MEDIA. Co-Fundador - Managing y Director de Ventas

Agencia de Performance Marketing enfocada a gestionar las acciones de marketing online de las empresas.

- Gerente global de la unidad de negocio coordinando los diferentes departamentos.
- Gestión de ventas con el equipo comercial, formación y asesoramiento de equipo para la consecución de objetivos
- Asesoramiento en la estrategia a realizar acorde a sus necesidades (Facebook, Adwords, Programática RTB, Email, etc.)
- Diseño de acciones para la integración de canales on y off line



MÁLAGA

Ene- 2012 – Abril 2013

MEDIAPOST GROUP. Director Comercial Andalucía

Empresa de servicios enfocada a ofrecer soluciones multicanal para acciones de Marketing Relacional.

- Captación y mantenimiento de clientes en Andalucía Oriental en la aplicación de servicios de comunicación multicanal Ikea, Carrefour, Conforama, Feuvert, Worten, Unicaja, Hoteles Ibis.
- Diseño de campañas de comunicación BTL (BBDD, email, contact center, SMS, etc) y marketing promocional para las distintas tipologías de clientes, diferenciando entre clientes B2B y B2C
- Formación del equipo operativo para la gestión y control diario de las acciones
- Elaboración y cumplimiento del presupuesto regional con los distintos delegados de Andalucía

Look & Enter

MÁDRID

Dic. 2010 – Enero 2012

LOOK & ENTER. Director de Nuevo Negocio

Agencia interactiva líder en el desarrollo de estrategia online desde 1997

- Captación de nuevo negocio para la agencia, tanto en clientes nuevos como actuales
- Gestión de proyecto estratégico de marketing online con el cliente en su desarrollo inicial
- Coordinación del equipo en la puesta en marcha del proyecto con el cliente



MÁDRID

Julio 2010 – Dic. 2010

EXPERIAN MARKETING SERVICES. Account Manager

Empresa multinacional líder en la gestión y desarrollo de campañas de email marketing

- Captación y gestión de clientes en sus campañas de email marketing
- Integración de las campañas en la estrategia global del marketing online de la empresa
- Gestión en la segmentación de clientes para estrategias a medida de cada clúster del cliente
- Formador en Escuelas de negocio de la herramienta de email



MÁDRID

Ene. 2005 – Junio 2010

MARP Marketing and Producto. Account Manager

Agencia líder de marketing promocional en diferentes sectores.

- Captación y gestión de grandes cuentas en campañas promocionales y marketing relacional (Heineken, Grupo Prisa...)
- Desarrollo de campañas en catálogos de fidelización con el cliente on y off line
- Gestión de campañas con licencias de producto para proyectos a medida del cliente
- Atención del cliente en el desarrollo de las campañas y su seguimiento posterior

Half Media. Director Comercial

Agencia de marketing promocional enfocada a campañas captación y fidelización de clientes en entidades financieras estilo BBVA, La Caixa, SCH, etc.

- Responsable de la gestión de los clientes
- Construir y liderar equipo de ventas
- Optimizar la rentabilidad a través del desarrollo y administración de presupuestos mensuales/anuales
- Aumentar los ratios de ventas/anunciante y rentabilidad/anunciante
- Gestionar un equipo de 5 personas compuesto por KAM, logística y funciones administrativas.



MÁDRID

Junio 2002 – Dic. 2003

Mirame.net. Director Comercial y Marketing

Empresa de tecnología especializada en servicios de imagen a través de Internet

- Gestión y coordinación de proyectos a clientes con necesidades específicas.
- Desarrollo del marketing Digital: SEO, SEM, link building.
- Negociación de acuerdos con distribuidores nacionales.



MÁDRID

Ene. 2001 – Mayo 2002

Maximiles S.A. Account Manager

Empresa líder en programas de fidelización y marketing directo on-line

- Captación y gestión de grandes cuentas para obtener un mayor rendimiento en sus ventas on-line.
- Desarrollo de planes de fidelización ad-hoc para cada cliente.
- Realización, seguimiento y control de acciones de email para el mercado de anunciantes directos y agencias de comunicación