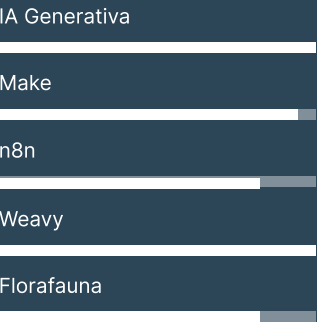




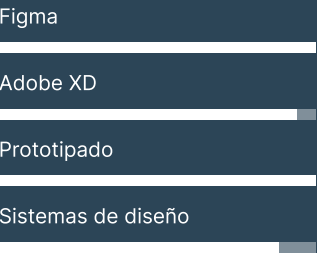
José Enrique Riera

Segovia, 43, 2-3, 03195
Arenales del Sol (Alicante)
604 489 341
kikeriera@gmail.com

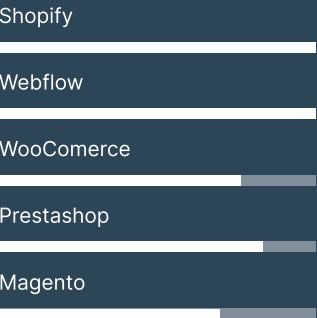
IA & Automation



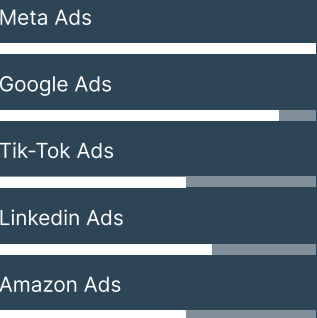
Diseño UX/UI



Ecommerce



Paid Media



Perfil profesional

Estratega de Crecimiento Digital y Diseñador UX/UI con +15 años de experiencia liderando la transformación de ecosistemas eCommerce complejos. Especialista en orquestar flujos de IA y automatización para escalar la rentabilidad y optimizar la experiencia del usuario en sectores B2B y D2C.

Formación académica

IA Generativa para creativos
Founderz AI Business School
Noviembre 2025 - Febrero 2026

Máster en Publicidad de Pago Online
BIGSEO Academy
Mayo 2024 - Octubre 2024

Growth Hacking Course
Growth Hacking Course
Mayo 2023 - Julio 2023

Máster en Diseño de Interacción y Experiencia de Usuario
LaBasad Barcelona School of Arts & Design
Abril 2019 - Marzo 2020

Máster en eCommerce y Marketing Digital
Universidad Miguel Hernández
Octubre 2013 - Julio 2014

Idiomas

Español: Nativo
Inglés: B1

Experiencia profesional

Elcom Air, SL - Orihuela
Director Marketing y Comercio electrónico | Noviembre 2025 - Noviembre 2026

- Estrategia de Producto & UX: Optimización del catálogo digital centrado en la usabilidad de categorías complejas como Aeroterapia y Ventilación Industrial.
- Generación de Demanda: Liderazgo de campañas de captación enfocadas en eficiencia energética, logrando un aumento del 35% en leads cualificados.
- Marketing de Autoridad: Implementación de una estrategia de contenidos técnica para posicionar a la marca como referente en purificación y calidad del aire.
- Análisis de Conversión: Uso de herramientas de comportamiento de usuario para identificar y resolver puntos de fricción en la venta de productos de ticket alto.
- Automatización B2B/D2C: Creación de flujos de comunicación segmentados para instaladores profesionales y clientes finales.

Eccentric Resistance Factory, SL - Crevillente
Director Marketing | Enero 2023 - Noviembre 2025

- Estrategia B2B & Lead Gen: Diseño de embudos de conversión complejos para la captación de clientes corporativos y partners tecnológicos.
- Posicionamiento de Marca: Liderazgo de la identidad digital y autoridad de Nexa en el sector de soluciones profesionales.
- Automatización de Marketing: Implementación de flujos de nutrición de leads (Inbound Marketing) integrando CRM y herramientas de IA.
- Gestión de Alianzas: Coordinación de acciones de co-marketing con socios estratégicos para ampliar el alcance de la plataforma.
- Análisis de Atribución: Supervisión del ROI de las campañas de captación mediante modelos de atribución avanzados en GA4.

Data & Analytics

Google Tag Manager

Google Analytics (GA4)

Google Merchant Center

Google Search Console

Etiquetas y Píxeles

Hotjar

Softkills

Liderazgo estratégico

Pensamiento crítico

Gestión de Stakeholders

Metodologías Ágiles

Diseño visual & Media

Adobe Illustrator

Adobe Photoshop

Adobe InDesign

Canva

Ableton Live

Otras herramientas

HTML/CSS

Email Marketing

Notion

Slack

FTP

David Locco, SL - Madrid

Director Marketing | Enero 2019 - Enero 2023

- Estrategia Growth: Liderazgo del eCommerce y campañas de Paid Media enfocadas a maximizar la rentabilidad.
- Diseño UX/UI: Creación de sistemas de diseño, wireframes y prototipos para optimizar la navegación móvil.
- Conversión (CRO): Mejora del 25% en el checkout mediante análisis de datos y tests de usabilidad.
- Identidad Visual: Definición de guías de estilo para asegurar la coherencia de marca en medios digitales.

Ecotex Digital, SL - Elche

Director Marketing y Comercio electrónico | Enero 2018 - Enero 2019

- Estrategia de Growth: Liderazgo del canal de venta online enfocado en la captación de clientes profesionales y retail mediante campañas segmentadas.
- Optimización de Conversión (CRO): Rediseño del flujo de compra y personalización de productos para mejorar la experiencia de usuario y el ticket medio.
- Automatización de Workflows: Implementación de procesos digitales para conectar el eCommerce con la gestión de producción, reduciendo tiempos de entrega.
- Marketing de Contenidos & IA: Uso de IA generativa para la creación de catálogos visuales y campañas de email marketing automatizadas.
- Gestión de Paid Media: Optimización de la inversión en Google Shopping y Social Ads para maximizar el ROAS en productos de impresión bajo demanda.

Gioseppo, SL - Elche

Head of eCommerce | Julio 2015 - Diciembre 2015

- Migración Tecnológica: Lideré la transición de un desarrollo propio a Magento, mejorando la escalabilidad y el rendimiento del sitio.
- Integración Omnicanal: Sincronización exitosa del stock online con la red de tiendas físicas, optimizando la gestión de inventario.
- Optimización UX/UI: Dirección técnica del front-end para maximizar la tasa de conversión tras la migración.
- Gestión de Operaciones: Coordinación entre departamentos para asegurar la calidad de servicio y objetivos de venta.

Dixplay Marketing Portatil, S.L - Elche

Director Gerente | Mayo 2005 - Enero 2018

- Dirección General: Liderazgo estratégico y operativo de la unidad de negocio especializada en marketing portátil.
- Desarrollo eCommerce: Creación y gestión integral del portal de venta directa, desde la arquitectura hasta la venta final.
- Optimización Full-stack: Diseño y mejora continua del front-end y back-end para maximizar la conversión.
- Control de KPIs: Supervisión de objetivos de venta, ejecución de promociones y métricas de satisfacción al cliente.
- Crecimiento Sostenible: Gestión financiera y comercial que permitió la estabilidad del negocio durante más de una década.

Arrova Comunicación visual S.L - Elche

Director Gerente | Noviembre 1999 - Abril 2005

- Dirección Estratégica: Liderazgo integral de la compañía, gestionando la transición hacia un modelo de negocio híbrido (físico-digital).
- Gestión Comercial y Operativa: Supervisión de la cadena de valor, desde la captación de grandes cuentas hasta la entrega final de proyectos de rotulación y gran formato.
- Transformación Digital: Impulso del portal eCommerce para la venta de displays y sistemas de exposición, optimizando la captación de clientes B2B.
- Control de Rentabilidad: Responsable de la cuenta de resultados (P&L), gestión presupuestaria y alianzas con proveedores estratégicos.