

## David García Torres

Madrid | +34 689 011 301 | davidgarcia747@gmail.com | linkedin.com/in/davidgarcia747

### Perfil Profesional

Account Manager - Top Accounts Spain // Business Analyst & Development con 4 años de experiencia en Glovo (Delivery Hero), impulsando el crecimiento de marcas y la expansión del negocio. Especialista en análisis de datos, desarrollo de estrategias comerciales y gestión de relaciones B2B. Reconocido por optimizar procesos, detectar oportunidades de crecimiento y ejecutar planes que incrementan la rentabilidad y mejoran la experiencia del cliente.

### Habilidades y Competencias

**Herramientas:** Looker, Salesforce, Power BI, Excel avanzado, PowerPoint, CRM, Google Analytics.

**Competencias clave:** Business Intelligence, Data Analysis, Strategic Partnerships, Account Management, Project Management, Process Improvement, Cross-Functional Collaboration, Reporting & Insights.

**Idiomas:** Español (nativo), Inglés (B2).

**Intereses:** Business Intelligence, E-commerce, Big Data, Business Development, Key Account Management.

### Experiencia Profesional

#### Glovo – Delivery Hero

##### Account Manager Top Accounts | 2023 – Actualidad

Responsable de la gestión de cuentas estratégicas en España, incluyendo Amazonia Açaí, Grupo Baldoria (Beata Pasta), Grupo Sumo, Healthy Poke, Williamsburg Grill & Beer, Fratelli Figurato, ItalianFooding (Totale, Bresca y Settebello) y FoodieFame (Flama y Shawarmalekum).

- Lidero el análisis de KPIs y la automatización de reportes, mejorando la eficiencia interna y reduciendo tiempos de gestión.
- Identifico tendencias y drivers de crecimiento, impulsando aumentos significativos en ventas y expansión territorial.
- Desarrollo negociaciones clave con nuevas marcas y socios existentes, garantizando relaciones a largo plazo y rentabilidad sostenida.
- Coordino estrategias locales para optimizar operaciones y experiencia de usuario en ciudades como Móstoles, Alcorcón, Alcalá de Henares y Torrejón de Henares.

##### Junior Account Manager – Long Tail | 2022 – 2023

- Comercialización y lanzamiento en España del integrador Kitch Connect, en colaboración con la sede portuguesa.
- Desarrollo e implementación de campañas de crecimiento para partners Long Tail, logrando incrementos promedio del +25% YoY en ventas.
- Mejora de conversión y visibilidad de restaurantes mediante asesoría estratégica, optimización de menús, descripciones y promociones.
- Análisis continuo de KPIs para detectar oportunidades de mejora y maximizar la relevancia de los restaurantes dentro de la plataforma.

#### Resuelve tu Deuda – Bravo

##### Gestor Comercial | 2021 – 2022

- Asesoramiento financiero a familias en situación económica complicada, diseñando planes de pago personalizados.
- Gestión integral de clientes: venta consultiva, seguimiento y retención, asegurando el

cumplimiento de los planes diseñados. - Logro destacado: ayudé a más de 50 familias a reducir su deuda y estabilizar su situación financiera.

## **Formación Académica**

**EAE Business School – Barcelona | 2022 – 2024**

Máster en Marketing y Comercio Electrónico

**IAB Spain – Online | 2020**

Certificación en Marketing Digital

**Fundación Tomillo – Madrid | 2019**

Programa ITACA: Gestión y Creación de Nuevas Empresas

**IES Puerta Bonita – Madrid | 2015 – 2017**

Grado en Producción de Proyectos y Gestión de Eventos