



MAURICIO PEREZ

MARKETING | KEY ACCOUNT MANAGER

CONTACTO

+34 624 243 245

mauriciojperez1997@gmail.com

Madrid, España

EDUCACIÓN

(2024 - 2025)

EAE BUSINESS SCHOOL

- Diploma Superior en Marketing Digital y E-Commerce

(2020)

INSTITUTO INTERNET

- Diplomado en Marketing Digital

(2018)

I.U.T. ANTONIO JOSÉ DE SUCRE

- Grado en Publicidad y Mercadeo

HERRAMIENTAS

CRM y Ventas: HubSpot, Salesforce, Jira

Análisis de Datos: Tableau, Excel Avanzado, Google Analytics

Diseño y Contenido: Photoshop, Canva

Marketing Digital: SEO, SEM, Google Ads, Meta Ads

IDIOMAS

- Español - Nativo
- Inglés - B1 (En estudio)

PERFIL PROFESIONAL

Gestor de cuentas clave y especialista en marketing digital con más de 5 años de experiencia en Ecommerce, estrategias comerciales y desarrollo de negocios digitales. Experto en análisis de tendencias de consumo, optimización de ventas y negociación comercial en marketplaces y plataformas de comercio electrónico. Apasionado por el crecimiento de marcas en entornos competitivos y en constante actualización con las mejores prácticas del sector.

EXPERIENCIA LABORAL

Gestor de Cuentas Claves (KAM) | Diseños NT Oct 2024 - Actualidad

- Gestión y desarrollo de cuentas clave, optimizando procesos comerciales y logísticos.
- Negociación y cierre de acuerdos para incrementar la presencia y ventas de la marca.
- Prospección de nuevos clientes y desarrollo de relaciones comerciales estratégicas.
- Análisis del rendimiento de las cuentas para mejorar su crecimiento y rentabilidad.

Key Account Manager | Tradercom - Traetelo Jul 2021 - Feb 2023

- Incremento del 6% en ventas globales mediante estrategias comerciales dirigidas.
- Coordinación de estrategias de marketing y ventas para potenciar marcas en la plataforma.
- Análisis de tendencias de consumo para identificar oportunidades de crecimiento.
- Optimización del posicionamiento de productos en el marketplace.

Analista Comercial | Tradercom - Traetelo Ago 2020 - Jul 2021

- Planificación y monitoreo de promociones semanales en diversas categorías.
- Captación y gestión de proveedores para ampliar la oferta de la plataforma.
- Estudio de la competencia y tendencias de mercado para optimizar estrategias comerciales.

Partner Development Unit Analyst | Linio Dic 2018 - Feb 2020

- Desarrollo y seguimiento de estrategias comerciales en categorías clave.
- Capacitación a proveedores sobre uso de plataformas y optimización de ventas.
- Supervisión de logística y postventa, mejorando la experiencia de los vendedores.

CERTIFICACIONES Y FORMACIÓN ADICIONAL

Platzi (2023)

- Curso de Content Marketing y Estrategia Comercial

Escuela de Inglés (en curso)

- Nivel B1, en proceso de mejora