

★ ID-4881 DAVID

- Sales Manager -
Experto en Audiencias y
Publicidad Digital.
Solucionador de
problemas, Analítico,
Negociador y Resiliente



Solucionador

Negociador

Analítico

Resiliente

Trabajo en equipo

CONTACTO

📍 MADRID,
España

SOBRE MI

Experto en publicidad, audiencias y estudios de mercado digitales, con 20 años de experiencia. Gestión de contratos de hasta 500K anuales y superación de objetivos en +28% trabajando con Key Accounts (Google, Antena 3, Cadillac, IPG, Orange, Hola, El Confidencial,...). Resiliente, negociador orientado a resultados, con pensamiento analítico y habilidades interpersonales para entender las necesidades del cliente (perfiles directivos C-Level Excutives) y del equipo. La pasión por el aprendizaje continuo genera constantes mejoras.

EXPERIENCIA

Senior Sales Manager

Comscore - Enero 2015 a mayo 2019 - España



- Desarrollo de negocio en estudios de audiencia, marketing y publicidad digital para España y Portugal
- Interlocución y trabajo con perfiles directivos C-Level
- Toma de decisiones basado en análisis de hechos y números
- Desarrollo de propuestas para concursos públicos
- Trabajo diario en entorno de lengua inglesa
- Ranking 2ª en Ventas dentro del equipo comercial del área EMEA

Head of Sales and Marketing Manager



OJD - Diciembre 2009 a octubre 2014

- RRPP, presentación, seguimiento, venta, negociación y cierre de los servicios de auditoría de OJD y OJDinteractiva a medios de comunicación, anunciantes y Centrales de Medios.
- Desarrollo del plan de Marketing y estrategias anuales (presentaciones, mailings y desayunos de trabajo)
- Responsable de formación a profesionales con roles de planificador, compras y marketing.
- Gestión del equipo comercial
- Logros: Consecución del 70% de nuevos contratos anuales y mejora de líneas de negocio

Key Account Manager

Vocento - Octubre 2007 a julio 2009



- Venta de espacios publicitarios a Centrales de Medios y Anunciantes para ABC.es
- Logro: Mayor contrato anual con una nueva cuenta

Sales Executive

Unipublic (Atresmedia Group)) - Julio 2006 a octubre 2007



- Venta de patrocinios deportivos a Agencias, Centrales de Medios y Anunciantes para Eventos deportivos, siendo el producto principal "La Vuelta Ciclista a España".
- Logro: Consecución nuevo acuerdo anual más importante

Advertising Sales Executive

Mediapunta - Octubre 2004 a junio 2006



Venta de espacios publicitarios para revista con una distribución de casi 500K ejemplares mensuales

Business development / Sales Manager

Logística y Transporte - Octubre 2001 a septiembre 2004



- Venta de espacios publicitarios y patrocinios de eventos para empresas de transporte y logística
- Coordinador de facturación y contenidos de revista técnica inmobiliaria

Sales Executive

Anuntis - Segundamano (Schibsted Media group) - Marzo 1999 a septiembre 2001



Líder de ventas de publicidad anuales a pymes de sectores inmobiliario, motor y ocio

OTRAS ACTIVIDADES

Conferenciante y Profesor - 2012 a 2019

- 2019 - Vocal del tribunal de los TFG - URJC
- 2018 - Jornadas de la comunicación - URJC
- 2015 - Estandar Medición Digital - Ministerios Gobierno de España
- 2014 Planificación Publicitaria de Medios Impresos y Digitales - CEU
- 2013-2014 Fuentes de planificación Publicitaria - UCM y URJC
- 2013 Control de Audiencias (Papel y Digital) - Congreso AEEPP
- 2012 Venta de publicidad en medios gratuitos - Congreso AEPG

COMPETENCIAS

IDIOMAS

- Español ★★★★★
- Inglés ★★★★★

HABILIDADES

- Comscore ★★★★★
- Salesforce ★★★★★
- Google Analytics ★★★★★
- Office ★★★★★
- Internet ★★★★★
- Infoadex ★★★★★
- Tom Micro ★★★★★

FORMACIÓN

Master en Professional English, MIP

Vaughan Systems

Septiembre 2019 a marzo 2020

Master en Digital Advertising & Marketing

Universidad Antonio de Nebrija

Octubre 2014 a julio 2016

Grado de Publicidad y RRPP

Universidad Rey Juan Carlos

Septiembre 2009 a septiembre 2014

Master en Advertising and Media Management

Universidad Villanueva

Octubre 2005 a junio 2006

Master en Marketing & Sales Management

ESIC

Octubre 2004 a junio 2005

INTERESES

FORMACION

COMPLEMENTARIA

- 2014 - Gestión de la Reputación Online - IAB University
- 2013 - Habilidades Directivas - Formación sin Barreras
- 2012 - Seminario Web 2.0 - IAB University
- 2012 - Redes sociales - IAB University
- 2010 - Gestión del Tiempo - Cuesa - Adscrito URJC
- 2010 - Liderazgo y Motivación - Cuesa - Adscrito URJC
- 2004 - Gestión empresarial para PYMES - EOI

DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR Y MOVILIDAD

Completa

TEATRO DE IMPROVISACION

Estudiante nivel intermedio