



Sergio Blanco Alonso

Marketing Digital/Internacional e Investigación de Mercados

PERFIL

Un apasionado del marketing en todos sus campos con especialización en algunas áreas para hacer una buena estrategia y aprovechar al máximo los kpi's para obtener buenos resultados con buen estilo de liderazgo.

Conjunto de habilidades multidisciplinarias que incluyen publicación de contenidos en diferentes medios tanto en redes sociales como en sitios web, blogs, u otras plataformas, basados en marketing digital actual, análisis de datos para la presentación de briefings, online y offline, pero estrategias de marketing para atraer nuevos clientes, gestión de CRM, Marketing 360º, creación de email marketing y newsletter, técnicas de comunicación, creación de eventos entre otros.

EXPERIENCIA LABORAL

TRAFFIC VIAL AUTOESCUELA S.L. (CENTRO DE FORMACIÓN TRAFFIC)

Community Manager/ Encargado del Marketing Digita

Abr 2022 – Actualidad

- Creación de contenido de los productos de la empresa publicándolo en el sitio web y RRSS.
- Desarrollo de SEO en web y en redes sociales con el uso de YOAST SEO.
- Diseño Canva de briefings, posters, folletos, invitaciones, imágenes para redes sociales...etc.

MEDIAMARKT IBERIA

Vendedor de informática

Jul 2021 – Sep 2021

Actividades de asesoramiento y venta de productos informáticos (portátiles, ordenadores de sobremesa, tablets, impresoras, productos gaming... etc.)

- Asesoramiento para clientes sobre qué producto es el más adecuado para ellos.
- Ventas adicionales de garantías y financiación.
- Venta cruzada complementaria de productos complementarios.
- Reposición de merchandising y gestión de stock en tienda y almacén.

MADISON MK y AGENCIA B12

Representante de Telemarketing

Sep 2020 – Jun 2021

En Madison Mk trabajé para Naturgy y Yoigo, y para la agencia B12 para Legalitas donde realicé:

- Llamadas a clientes de cartera para contratar más servicios o productos.
- Fidelizar a los clientes con periodos anuales de electricidad, gas, seguros, internet y servicios legales.
- Consecución de ratios de ventas sobre agentes en análisis de datos para la obtención de incentivos.

PROYECTA GESTIÓN DE PROYECTOS (GESTIONA & PROYECTA S.L)

CMO junior y Community Manager

Ene 2020 – Mar 2020

Implementación de estrategia de marketing y comunicación e iniciativas clave, liderando y gestionando diversos proyectos estratégicos internos, incluyendo:

- Creación de contenido interno de los servicios de la empresa por parte de todos los miembros dirigiéndolo, liderando y publicándolo en el sitio web y RRSS.
- Creación de eventos para clientes existentes y potenciales, junto con ferias y conferencias hoteleras sobre estrategias de negocio.
- A cargo de la gestión del CRM interno, con el análisis de datos de ventas de los miembros de la organización junto con los informes semanales y mensuales.
- Desarrollo de campañas SEO en páginas web y en redes sociales con el uso de herramientas de email marketing como HubSpot, MailChimp... etc.
- Diseño Canva de briefings, posters, folletos, invitaciones, imágenes para redes sociales, email marketing, y on page.

CONTACTO

Valladolid, España

+34627359528

Sergio.blanco.mk@gmail.com

linkedin.com/in/serba/

serchmarketing.es

PORTAFOLIO





ÁREAS DE CONOCIMIENTO

- Telecomunicaciones y tecnología (Seguridad electrónica)
- Empresas de telemarketing Naturgy, Yoigo, Legalitas (comercial)
- Estrategia de negocio y marketing
- Empresas de la categoría de sector de la Informática (Carrefour, Mediamarkt)
- Consultoría (gestión CRM, comunicación interna y externa)
- Industria ferroviaria
- Permisos de conducción
- Formaciones Varias

HABILIDADES CLAVE

- Relación y gestión intermedia
- Gestión de proyectos
- Resolución de problemas
- Manejo de equipos
- Eficacia de la comunicación

EDUCACIÓN

-  **Doble Máster en Administración de negocios + especialización en Marketing digital**
The power MBA (En línea) España.
2021 – actual
-  **Curso de Marketing Internacional con inglés y francés comercial** SEPE
Valladolid, España.
2022 (enero-Julio)
-  **Graduado en Marketing e Investigación de Mercados**
Universidad de Valladolid, España.
2014 – 2018
-  **Graduado en un grado superior de Química Ambiental**
Escuela Ramón y Cajal.
Valladolid
2012 – 2013

Google Activate

CERTIFICADOS:

- Marketing digital
- Desarrollo web (HTML y CSS)
- Comercio Electrónico

IDIOMAS

- Inglés (B1)
- Español (Nativo)

PERSONAL

 **NACIONALIDAD**
Español

PASATIEMPOS

- Tiempo de calidad con familiares y amigos
- Lectura
- Música
- Juego
- Deportes (natación, padel)

- **INVESCON SEGURIDAD** (anteriormente Investigación & Consulting)

Community Manager / CMO junior

May 2018 – Dic 2019

Inicialmente, la empresa necesitaba crear un escaparate virtual, ya que en los 30 años de vigencia solo contaba con comerciales para la venta de seguridad electrónica, donde actué en la:

- Creación de 3 spin off: **Comecacos Seguridad**, dirigida a jóvenes y con fácil acceso a través de internet y compra directa a través de una tienda virtual, **Invescon Seguridad**, la filial, procedimientos de venta de seguridad electrónica para el segmento nacional, e **Invescon Technologies**, para el mercado internacional de un producto estrella llamado Atenea G4, una central de alarmas para controlar los sistemas de vigilancia, como cámaras, accesos, detectores... etc.
- Elaboración de un plan estratégico de marketing para llevar a cabo el proyecto propuesto.
- Formación de un equipo de 5 personas para la elaboración de las páginas web, y el diseño 3D de los productos y anuncios a través de mi plan a través de mi liderazgo.
- Creación de RRSS de las 3 spin off en LinkedIn, Twitter, Facebook e Instagram, con la posterior creación de contenido y gestión de dicha RRSS a mi servicio donde la conversión fue del 46% de notoriedad y las ventas del 9% en 5 meses.
- Reuniones con socios para diversificar marcas y posterior publicidad en diferentes medios lo que incrementó las ventas en un 17%.
- Organización de eventos y participación en actos y formaciones de la Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE) y con la Cámara de Comercio para aumentar las ventas y beneficiar a Invescon Seguridad (nacional) e Invescon Technologies (internacional).
- Gestión CRM y análisis estadístico de los datos obtenidos a través de las variables asignadas y propuestas en la estrategia de marketing para obtener los briefings y el resumen de conversiones de ventas.
- Preparación y análisis DAFO para ver las fortalezas y debilidades para reestructurar la estrategia de negocio interna y externa.

GRUPO EMPRESA RENAULT VALLADOLID

Coordinador de animación

Jun 2016 – Sep 2016

Jun 2014 - Sep 2014

Coordinar monitores de animación en instalaciones deportivas y de ocio para actividades en piscinas, camas elásticas, karts, hinchables, consolas, bingo... etc.

CARREFOUR

Vendedor electrónico

Ene 2015 – Sep 2015

Actividades de comercio y venta de productos electrónicos (portátiles, ordenadores de sobremesa, tabletas, impresoras, productos para juegos, electrodomésticos, domótica, telefonía, ... etc.)

RED FERROVIARIA DE TRENES ESPAÑOLES (RENFE)

Coordinador ambiental

Sep 2013 – Dic 2013

Gestión de residuos y del medio ambiente para minimizar los costos de la empresa y reestructurar el servicio de recolección de basura, donde se ubican las siguientes actividades:

- Responsable de la gestión del tratamiento de agua y aceite para la limpieza de vagones y vehículos grandes.
- Gestión de residuos para el reciclaje de palets de tambor y cartones con pictogramas propios para minimizar espacios y costes de transporte a un plan de reciclaje urbano.
- Contratación de empresas y su organización para la logística de contenedores y palets para aba bajar costes y minimizar pérdidas a través de horarios más asequibles.

PREMIOS/RECONOCIMIENTOS

Finalista al mejor trabajo de investigación por la empresa Madison Mk en 2017-2018
TFG – PLAN DE MARKETING PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE INVESCON TECHNOLOGIES