

Resumen



Profesional con **15 años de experiencia en marketing** y desarrollo de negocio muy orientado a aportar valor en base a los datos.



Experto en análisis de **datos** con orientación a todas las fases del funnel: captación, conversión y fidelización. Dominio de Google Analytics, R, Data Studio.



Experto en **marketing digital**, tanto en definición de estrategia como ejecución (SEO, SEM, RRSS, afiliación, display).



Lanzamiento de nuevos servicios y **productos digitales**. Foco en *user experience* y lanzamiento de productos digitales como *product owner*.



Gestión de **equipos multidisciplinares internacionales** de hasta 25 personas con gestión de budgets de hasta **2 M. €**.



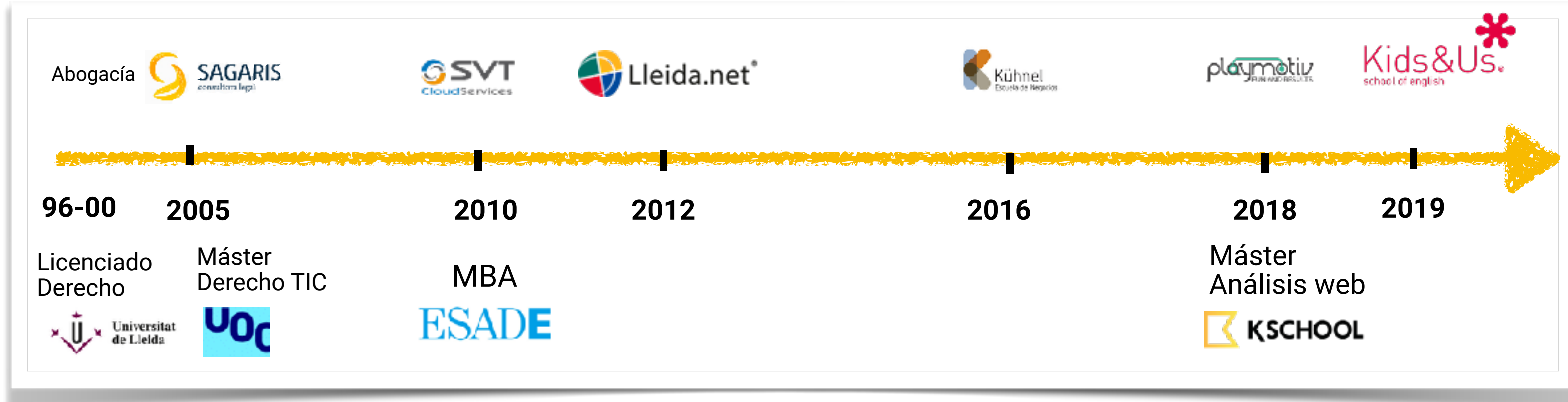
Visión **estratégica** del marketing. Además de marketing digital, domino relación con medios, portavocías y participación en eventos.

Español ■■■■■

Catalán ■■■■■

Inglés ■■■■■

Experiencia



Herramientas

- Hubspot
- Tableau
- CrazyEgg
- Wordpress
- Google Search Console
- Excel
- Power Point
- Trello
- Slack
- Google Analytics
- Sistrix
- Keynote
- Mailchimp
- Tweetdeck
- Google Ads
- Tag Manager
- Linkedin Ads

Perfil

<https://www.linkedin.com/in/manel-cervera-diaz/>

<http://bit.ly/video-Manel>

Referencias

Sisco Sapena, CEO de Lleida.net
sisco@lleida.net

Voluntariado/Asociaciones

ESADE Alumni

Consultoría solidaria

Transformación digital Fundació Pere Tarrés

Iniciador Lleida

Eventos para emprendedores

Fundador del grupo. Organización de 10 eventos.

Kids&Us. Director de marketing.

2019 - Actualmente / Manresa (Barcelona)

Kids&Us es líder en la enseñanza de inglés para niños y jóvenes. Con 500 centros franquiciados en 10 países y un volumen de negocio aproximado de 100M €. Gestiono un equipo de 25 pax y un presupuesto de 2 M €.

- Definición del plan de marketing B2C y B2B a nivel internacional
- Ejecución de la estrategia de marketing (*awareness + performance*). Coordinación y ejecución de SEO, SEM, RRSS. Campaña de TV. Ecommerce.
- Activación de ideas creativas y producción de campañas.
- Definición de nueva estrategia digital basada en KPIs y retorno objetivo.
- Análisis de *insights* de consumidor.
- Desarrollo de un nuevo enfoque de trabajo basado en datos.
- Elaboración y puesta en marcha del Plan de crisis - Stay at Home - Be Kids.
- Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

Playmotiv - Director de marketing y estrategia.

2018 - 2019 / Barcelona.

Playmotiv es una start up que ofrece soluciones de innovación para optimizar las ventas de los canales comerciales.

- Foco inicial: soluciones de gamificación. Clientes: Nestlé, Danone, Mars, Ferrero.
- Elaboración de Business Plan. Fijación de objetivos y estrategia.
- Definición y ejecución del Plan de Marketing. SEO. SEM. Crecimiento tráfico: +100%. Participación en MWC.
- Definición del Plan CRM. Uso de Hubspot. Captación de leads: + 50%.
- Relanzamiento de canales digitales, foco en CRO. Mejora conversión: +75%.
- Definición de métricas de negocio/digital y cuadro de mando.

Kühnel Escuela de Negocios - Director de marketing y desarrollo de negocio.

2016 - 2018 / Zaragoza - Madrid. Kühnel es una escuela de negocios cuyo objetivo en 2016 era completar su transformación digital para adaptarse al nuevo entorno de mercado. Equipo de 5 personas.

- Identificación de nuevas líneas de negocio ligadas a la digitalización.
- Definición y ejecución de la estrategia de marketing (*awareness + performance*). Coordinación y ejecución de SEO, SEM, RRSS. Crecimiento tráfico: + 43 %.
- Redefinición del canal online para la venta de servicios de formación B2C y B2B. Lanzamiento nueva web. CRO. Analítica digital.
- Creación de la nueva estrategia de customer experience e implementación.
- Impulso de nueva red alumni.
- Dirección de comunicación. + 25 % de presencia en medios escritos.

Lleida.net. Director de marketing y desarrollo de negocio.

2012 - 2016 / Lleida - Barcelona.

Lleida net es una empresa cotizada en MAB y Euronext, con presencia en 14 países y facturación de 13 M €, que se dedica a servicios de firma electrónica. Gestionaba a un equipo de 15 personas.

- Creación del Departamento de Marketing y Desarrollo de Negocio.
- Redefinición de las líneas de negocio, separando B2B y B2C.
- Diseño de nuevos servicios de contratación electrónica.
- Apertura de canal online para venta de servicios B2C (SEO, SEM, Redes sociales, Analítica).
- Dirección de la comunicación corporativa. Portavocía.
- Responsable expansión en FRA, URU, PAR, BRA.
- Dirección de la presencia en ferias y eventos nacionales/internacionales de Lleida.net. Asistencia a más de 20 eventos en Europa, América y África.

SVT Cloud Services - Director de marketing y estrategia.

2010 - 2012 / Lleida

Servicios de alojamiento web. Proyecto de reorientación de la compañía, del hosting al **cloud computing**.

- Análisis del mercado y decisión del nuevo enfoque de la compañía.
- Diseño de plan de marketing.
- Creación de la nueva identidad, nuevo portfolio de servicios y nueva web.
- Equipo de 7 personas.

Sagaris - Fundador.

2005 - 2010 / Lleida

Consultora especializada en Derecho tecnológico. Creación de la compañía de abogados expertos en protección de datos

- Preparación del Business Plan y plan comercial.
- Plan de marketing: preparación de dos ediciones curso con universidad.
- Desarrollo de software para mejorar proceso de implementación LOPD.