

Mario Pérez Vernalte



+34 645 684 527



perezvernalmario@gmail.com



LinkedIn




Mario Pérez

MARKETING

No busco sólo **mejorar tus cifras**, busco **transformar** la manera en que **tu negocio** se perciba en el mercado, creando una **conexión** genuina con tus **clientes**. Creo en la total **sinergia entre el equipo** de marketing y ventas para **lograr objetivos y KPIs** compartidos. Mi enfoque se basa en la **multicanalidad**, combinando **estrategias** de marketing inbound y outbound **a lo largo del recorrido del cliente**. Aplico una metodología de **investigación, acción, medición, aprendizaje y mejora continua**.

EXPERIENCIA

Customer
Magnet
2019-2023

Responsable Marketing y Ventas | Socio

Desarrollo y ejecución de estrategias de marketing y ventas digitales para impulsar la comunicación y el crecimiento de clientes. Dotarlas de las mejores herramientas tecnológicas. Gestión de red de partners externos. Aumentando tasas de conversión promedio del 35%, ROI positivo, robusto CLV.

Mcreif | Amazon
Experts Agency
2019

Strategic Sales Manager

Responsable de gestionar y desarrollar las relaciones con nueva cartera de clientes. Incremento del 130% de las ventas. Best Seller Beauty & Personal Care, Matresses & Electronics Category

Alpadisa
2010-2018

Director de Transformación Digital

Como responsable del proyecto de transformación digital en Alpadisa, lideré la implementación de soluciones digitales en respuesta a las nuevas normativas de licitación. Esto permitió retener a clientes clave, como CEPSA, INDRA y TELÉFONICA, y asegurar la participación en concursos públicos. En CEPSA, implementé junto con SAP, el modelo de sistema de compras. El primer año, un aumento del 22.4% en ingresos y una facturación promedio de 3 millones de euros anuales. Mi trabajo optimizó procesos y creó nuevas oportunidades de negocio.

Alpadisa
2004-2009

Account Manager Sector Educativo - Informática y Audiovisuales

Durante mi gestión alcanzamos una facturación anual promedio de 1.5 millones de euros a través de la venta de informática e instalaciones audiovisuales para aulas de renombradas facultades, como la Universidad Autónoma, Complutense, Castilla la Mancha, CEU y La Salle, entre otros.
Relación de compra con mayoristas y marcas (HP, TechData, Esprinet)

QUÉ BUSCO Y QUÉ ESPERO EN MI NUEVO PUESTO

SUPERAR LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO Y EMPRESA

APORTAR SOLUCIONES A TODOS LOS RETOS

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO

BUEN AMBIENTE DE TRABAJO

EDUCACIÓN

Digitalización Ventas
Experience 10K
2020- 2021

Master ecommerce manager
Amazon MarketPlace
Kschool
2018- 2019

Marketing Digital
University of California, DAVIS
2018- 2019

Analitica Web
Fundación Uned
2017- 2018

CERTIFICADOS

ToastMasters 
Persuasive influence
2023

HubSpot 
Inbound Marketing
Sales Enablement
Software de ventas
Sales Management
2023

Inglés
CI
2018

LinkedIn 
Marketing Strategy, Design
& Content Ads, Marketing
Fundamentals, Business
Manager
2022

Meta 
Facebook Ads
Instagram Ads
2020-2021

Google 
Google Analytics
Search Engine Optimizations
2018

INTERESES PROFESIONALES

En constante evolución en temas relacionados con la visualización de datos, Visual Thinking, Optimización de recursos, Automatización de procesos, Inteligencia Artificial Generativa aplicado a las ventas. Persuasión y la habilidad de Hablar en Público

SOBRE MI

Positivo, conciliador, observador, curioso, creativo, habilidades sociales, escucha activa, líder y en constante aprendizaje. Vehículo propio, Residente en Madrid. Flexibilidad para viajar