

JAVIER ÁVAREZ

HACKER EN VENTAS B2B & B2C



Soy un entusiasta de todo lo que envuelve al mundo de la publicidad digital y del marketing. Creativo, apasionado, trabajador, generador de ideas, sociable y empático. Habilidades de gestión de equipo, liderazgo y crear buen ambiente para la consecución de los objetivos marcados. A nivel profesional quiero seguir creciendo, aportar mis conocimientos y mejorar a cada paso que doy.

 (034) 620 821 723

 javier.alvarez.gonzalez@live.com

 /Javier-Álvarez/

 El Puerto Santa María

SKILLS

Capacidad de cierre de ventas
Capacidad de análisis y síntesis
Resolución de problemas
Toma de decisiones
Trabajo en equipo
Capacidad de aprender
Visión estratégica
Visión al cliente
Liderazgo
Motivación por conseguir resultados
Organización del trabajo
Adaptabilidad a nuevos entornos
Inquietud por la calidad y el éxito
Trabajar en entornos de presión

INFORMÁTICA

Email Marketing
Active Campaign
CRM, AC y Mailchimp
Hotmart
Stripe
Notion
Helpwise
Meta Ads
Adobe
Wordpress (DIVI + ELEMENTOR)

IDIOMAS

Español: nativo
Inglés: bilingüe. Nivel B2 (comprensión, escritura y hablado con fluidez)



EXPERIENCIA

2020 - 2022

*Escuela Humanista
de Álex Rovira,
Málaga*

Manager de ventas senior y soporte al cliente

Coordinado con el departamento de desarrollo y estrategia de ventas, ejecuté diferentes estrategias y campañas. B2C, B2B, Evergreen, Email Marketing, Copy y RRSS. Gestión de equipo comercial y de soporte integrado por 12 personas. Consecución y superación de los objetivos marcados por la empresa con un gran porcentaje de conversión (+ del 60%). Cierre de ventas a través de los distintos CRM'S. Si el precio del producto es elevado, cierre de ventas a través de llamada. Representando cierres de ventas totales por valor de 6 cifras. Junto con el equipo cerrábamos lanzamientos de 7 cifras de facturación. Manager de tutoras y tutores de la Escuela Humanista. Gestión y soporte de la comunidad de alumnas y alumnos, en cada lanzamiento entraban entre 250 y 400 personas nuevas llegando a tener una comunidad de más de 7.000 personas.

2019 - 2021

*Freelance,
Cádiz*

Community Manager

Especialista en creación de ideas para crear contenido. Gestión de RRSS (Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn). Trabajé para marcas como Audi, Volkswagen, Mazda, Kia y Toyota. Concesionarios de la provincia de Cádiz. Empresas del sector servicio como el Hotel Meliá Colón y restaurantes de la zona de Cádiz. Empresas de ventas de mobiliario en Madrid. Empresas de ocio en Madrid. Fotografía, grabación, edición y producción de vídeos.

2019 - 2020

Ayuda T Pymes

Beca Formativa Marketing Digital

Creación de contenido para el principal blog de la asesoría (GesTron, con más de 5.000.000 de visitas anuales), para RRSS de las diferentes líneas de negocio. Redacción de artículos especializados para Pymes y Autónomos. Creación de diferentes estrategias para la generación de lead a través de Facebook Ads (actualmente Meta Ads). Creación y ejecución de nuevas ideas para diferenciar a la empresa de la competencia y conseguir mejorar el crecimiento. Creación de contenido corporativo para la I convocatoria de los premios Ayuda T a la Innovación y el Emprendimiento, colaborando con empresas como Axpo, Soul K y Solera Motor.



EDUCACIÓN

2022 - 2023

Upgrade Hub

Full Stack Developer

Angular, CSS3, JavaScript, HTML, Node JS, Symphony.

2018 - 2019

Brothers Madrid

Especialización en Creatividad Publicitaria

Conceptualización, taller de ideas, dirección de arte y creatividad. Todo esto, bien removido y con profesionales del sector hicieron que consiguiera crear campañas digitales disruptivas y llamativas.

2014 - 2018

UCA

Publicidad y Relaciones públicas

Diseñar y ejecutar campañas de publicidad, tanto online como offline, organizar eventos, aprendí como crear material audiovisual o radiofónico, llevar a cabo notas o ruedas de prensa, etc. Sobre todo, aprendí a pensar de forma creativa.