

CURRICULUM VITAE

Nombre: Ibán López Pérez

DNI: 52728450F

Dirección: Calle Luis Vives, 33 pta. 2

C.P.: 46200

Población: Paiporta

Provincia: Valencia

Móvil: 601114465

Email: lopez.iban@gmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2018 – 2022: Autónomo

Taxista Área Prestación Conjunta de Valencia

- Taxista licencia 2016 con vehículo Tesla Model 3 100% eléctrico.

2016 – 2018: Kschool.com

Docente invitado

- Imparto clases de HTML y Web Performance Optimization en el Máster SEO-SEM Profesional de Kschool en Valencia.

2014 – 2018: Autónomo

Desarrollador web especialista en Web Performance

- Frontend (React, NextJS, GatsbyJS)
- Backend (Nodejs, Strapi, Contentful, Sanity, ...)
- MongoDB, Firebase Firestore.

2013 – 2013: SeologikLab.es

Consultor SEO

- Consultoría SEO
- Desarrollo web
- WPO
- Wordpress
- HTML5
- CSS3.

2012 – 2013: Marketing Online Valencia, SL

Becario en formación

- Tras relizar un curso de Taller SEO en el Centro de Formación Postgrado en la UPV y conocer al director del II Master Profesional SEO en España, @MiguelLopezGo, y tras matricularme en el Master, me contrató como becario para formarme en SEO.

2011 – 2012: Elixir Comunicació, SL

Blogger y SEO offpage

- Web bastante conocida en Valencia, con mucho tráfico y clientes asiduos, entre los 70.000 y 90.000 visitas/mes con picos de 100.000 usuarios.
- Aquí aprendí las técnicas off-page más empleadas, antes de los cambios del algoritmo de Google acerca del linkbuilding.
- Al cargo del blog, escribiendo contenidos de la temática de la página (2 artículos diarios, frescos y propios).
- Creación de vídeos y contenidos para la página.
- Al cargo de las redes sociales de la web.

2007 – 2010: Accis Ingeniería, SL

Socio fundador y área comercial

Empresa propia. Ingeniería de sistemas de control de accesos, seguridad electrónica, CCTV, proyectos contra incendios, proyectos RFID, integración de sistemas. Clientes e instalaciones realizadas:

- Escuela Superior de Caminos Canales y Puertos UPV
- Dpto. de Sistemas Informáticos y Computadores UPV
- Dpto. Ingeniería Eléctrica UPV
- Dpto. Ingeniería de Sistemas y Automática UPV
- Dpto. Ingeniería de la Construcción UPV
- Dpto. Ingeniería e Infraestructuras de los Transportes UPV
- Servicios Centrales Universidad Politécnica de Valencia
- Vicerrectorado de Cultura de la Universidad de Valencia
- Edificio 9B Universidad Politécnica de Valencia
- Hospital Casa de Salud
- Hospital General Universitario
- Hospital Psiquiátrico Provincial Padre Jofre
- Grupo Imex, SA
- Comunidad de Hermanas de la Caridad de Santa Ana

2006 – 2006: Grupo Eulen, SATécnico Comercial Grandes Cuentas

En su delegación en Valencia.

- Venta a la Universidad Politécnica de Valencia de control de accesos.
- Venta de sistemas de intrusión a clientes particulares.

2005 – 2006: TESA, SATécnico Comercial Grandes Cuentas

Fabricante líder en España de cerraduras y productos de construcción y herrajes.

- Promoción e introducción de su nuevo producto de control de accesos, tipo cerradura electrónica autónoma, en grandes cuentas.
- Zona Levante y Aragón. Capté nuevas cuentas y clientes en ambas zonas.
- Venta de sistema de control de accesos tipo cilindro electrónico al equipo New Zealand Team en la America's Cup.
- Universidad Politécnica de Valencia, venta de control de accesos.

2004 – 2005: Computel Microsystems, SLComercial de ventas

Empresa dedicada a la venta de equipos informáticos y telefonía móvil. Al cargo del dpto. comercial, centrado en la venta de equipos y servicios informáticos a empresas: mantenimiento de hardware, instalación de redes informáticas, etc.

2000 – 2004: Deltoro, SLComercial de ventas

Empresa distribuidora de fijaciones y maquinaria en el sector de la instalación y construcción. Herramientas de corte y perforación y servicios de perforación en obra.

- 3 años en la zona de Valencia y varias poblaciones, consiguiendo clientes nuevos. Instaladores electricistas, gas, aire acondicionado, calefacción, fontanería.
- 1 año residiendo en Castellón, llevando la zona desde Castellón a Vinaroz. Consolidando la presencia de la empresa en dicha zona en la que no tenía clientes.

1999 – 2000: BioScan Ingenieros, SL

Responsable departamento comercial

Empresa dedicada a la auditoría ambiental en entornos laborales:
Ayuntamientos, hospitales, Industria.

- Socio y responsable del dpto. comercial
- Técnico en estudios microbiológicos ambientales, legionelosis y aplicación de medidas correctoras.

1998 – 1998: D.A. Electroacústica, SL

Comercial de ventas

- Delegación comercial en Valencia de la empresa Casella España, SA.
(www.casella-es.com)
- Comercial de equipos de meteorología y medición de gases y partículas en suspensión.
- Clientes: Universidades, Institutos Meteorológicos, Mútuas de Riesgos Laborales, Servicios de Prevención de Riesgos, etc.

1992 – 1998: J.M. Systems-com, SL

Varios departamentos en 6 años

Empresa dedicada a la importación y venta de sistemas de seguridad: robo, incendio, control de accesos, etc.

- Comenzando desde la gestión de stock, formándome además en el funcionamiento de sistemas.
- Como encargado de almacén, también trabajaba en el dpto. técnico, dando soporte a los clientes, realizando tareas de programación de equipos, etc.
- También tomé responsabilidad el dpto. de reparaciones, además de los otros dptos. ya mencionados.
- Al cargo de la formación de productos específicos a clientes, a través de seminarios o cursos concretos.
- Mantenía una relación estrecha con proveedores, viajando a Inglaterra para formarme en sus productos, asistía a ferias de seguridad y desempeñaba algunas funciones comerciales de apoyo.