



# Fernando Gallego Hevia

18 Junio 1985 (34 Años)

MARKETING MANAGER & ECONOMIST

34 654 53 87 70

fernandogallegohevia

Madrid, España.

nanohevia.com

fernando.gallego.hevia@gmail.com

## SOBRE MI

Soy un profesional con más de 7 años de experiencia en marketing (especialmente online), la gestión de cuentas y dirección de equipos. Mis aptitudes en el trabajo combinan mi pensamiento creativo, trabajo en equipo, formación constante y pasión en lo que realizo. Como emprendedor he fundado dos tiendas online (Fixicletas y Old School Nutrition) y una idea dónde desarrollarme: Mr.Rabbit.

Actualmente estoy en búsqueda activa de una nueva oportunidad laboral (también freelance) enfocada al Marketing Online, Inbound, Analítica Web o SEO, donde seguir desarrollando mi carrera profesional y demostrar mi valía.

## EXPERIENCIA LABORAL



### MARKETING MANAGER

Noviembre 2012 - Actualidad (6 Años y 9 meses)

Me responsabilizo de desarrollar e implementar toda la estrategia de Marketing -online y offline- para todas las cuentas que solicitan nuestros servicios.

- Diseño y desarrollo web/e-commerce (Wordpress y Prestashop).
- Posicionamiento SEO.
- Campañas SEM (Google Adwords y Social Paid Media) y Afiliados.
- Campañas de e-mail marketing.
- Inbound Marketing.
- RRPP y contacto con Influencers.



### COORDINADOR MARKETING DIGITAL

Enero 2018 - Actualidad

Principales responsabilidades:

- Plan de Marketing Online y nexo con Agencias de Medios y Publicidad.
- Auditoría Posicionamiento SEO y llevarla a cabo.
- Diseño estrategia Inbound Marketing. Dirección y gestión páginas web. Acredita2.
- Analítica Web. Variables y objetivos de conversión.
- Coordinador Proyecto Prospera (unión de 10 centros formativos a nivel nacional)
- Plan de Marketing, tanto digital como tradicional del proyecto.
- Establecimiento de presupuestos y objetivos.
- Gestión y coordinación con directivos de los centros así como prescriptores



### GLOBAL KEY ACCOUNT MANAGER

Noviembre 2016 - Enero 2018 (1 año y 3 meses)

Principales responsabilidades:

- Generar oportunidades con clientes potenciales, mediante visitas, asistencia a eventos y foros claves del sector.
- Nexo principal con Agencias de Medios y Publicidad.
- Gestión de cuentas, viabilidad, seguimiento y control de proyectos.
- Plan de Marketing Global. Inbound Marketing, Analítica Web y SEO.



### RESPONSABLE MARKETING

Noviembre 2014 - Octubre 2016 (1 Año y 11 Meses)

Principales responsabilidades:

- Elaboración periódica de informes de seguimiento presupuestario y de resultados.
- Diseño e implementación del plan comercial y de marketing.
- Formación, gestión y supervisión de equipos.
- Planificación de eventos a nivel nacional.
- Plan de Marketing Global, Branding, diseño web y CRM.

## OTRAS EMPRESAS



## CERTIFICACIONES MARKETING



## HABILIDADES

MARKETING ONLINE & OFFLINE

SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

SOCIAL PAID MEDIA

ANALITICA WEB y SEO

E-COMMERCE

WORDPRESS, CRM e EMAIL

GROWTH HACKING

BUSINESS DEVELOPMENT

INGLÉS

INBOUND MARKETING

## EDUCACIÓN

- **Licenciatura en Economía**  
Universidad Complutense de Madrid (2005-2011)
- **Master Ejecutivo Community Management**  
Universidad de Alicante (2012-2013)
- **Experto Universitario Marketing**  
U.N.E.D (2011-2012)
- **Certificados Oficiales**  
Google Adwords, Analytics, Inbound Marketing,...

## INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Old School Nutrition - Fundador**  
Creación de la Tienda Online y modelo de negocio de Suplementos Deportivos así como toda la estructura comercial y de marketing de la misma.
- **Tormo & Asociados - Beca Negocios**  
Beca en el Departamento de Desarrollo de Negocio.
- **CEX - Atención al Cliente**  
Experiencia en atención al cliente directa así como ventas y asesoramiento personalizado.
- **Fixicletas - CoFounder**  
Encargado de la relación con proveedores (nacionales e internacionales), plan de marketing on y offline, posicionamiento SEO y planificación redes sociales. (4 años)
- **Profesional Balonmano y Balonmano Playa**  
Internacional absoluto Balonmano Playa. Campeón de Europa. Deportista Alto Nivel por la UCM y el CSD. desde el 2010.