

CURRICULUM VITAE

NOMBRE: Nacho
APELLIDOS: Carnés Sánchez
D.N.I.: 02.253.566-A
FECHA DE NACIMIENTO: 14 de febrero de 1974
DOMICILIO: c/ Júcar nº 8 Urb. El Bosque,
Villaviciosa de Odón - Madrid 28670
TELÉFONO: +34 616 410 322
E-MAIL: nachocarnes@gmail.com

Perfil LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/nachocarnes>

Web: <http://nachocarnes.es>

Twitter: [@NachoCarnes](https://twitter.com/NachoCarnes)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abril 2017 – Presente: Paid Media Strategy & Programmatic Marketing Lead

ACCENTURE INTERACTIVE

Actualmente y desde el mes de Abril de 2017 trabajo como Digital Marketing Manager, Paid Media Strategy & Programmatic Marketing Lead del equipo de Personalización en ACCENTURE INTERACTIVE.

- ✓ *Proyectos Locales: ORANGE (Creación y Operación del In-House Trading Desk) y ZURICH (Planificación Estratégica para el lanzamiento de KLINC).*
- ✓ *Proyectos Internacionales: MELIA HOTELS INTERNATIONAL, AVIANCA (Proyecto internacional de Personalización Off Site y On Site) y COSMOTE (Proyecto de Optimización de Inversión, Tráfico y Conversión).*

Septiembre 2016 – Abril 2017: Head of Data, Measurement & eCommerce

ROI UP Agency

Desde Septiembre de 2016 hasta Abril de 2017 (8 meses) trabajo como Head of Data, Measurement & eCommerce en ROI UP Agency, agencia independiente líder en Disrupción Omnicanal con presencia y equipos en España (Madrid, Alicante y Barcelona), Portugal (Lisboa), UK, México y Colombia.

- ✓ *Cuentas: BARCELO HOTELS, PIKOLINOS, THE STYLE OUTLETS y HI REAL ESTATE.*

Diciembre 2014 – Septiembre 2016: Global eCommerce & mCommerce Manager

G DATA (Headquarter – Alemania)

Desde Diciembre de 2014 hasta Septiembre de 2016 (1 año y 10 meses) trabajo como Global eCommerce & mCommerce Manager en el Headquarter de G DATA (Bochum, Alemania), multinacional de Seguridad Informática de origen Alemán, con una historia de más de 30 años y dilatada experiencia en el desarrollo de Soluciones de Seguridad para Ordenadores y Dispositivos Móviles, donde mis responsabilidades integraban la Conceptualización,

Planificación, Definición y Desarrollo, Operación, Medición y Optimización de la Estrategia Digital Global (Branding, Traffic Acquisition, Engagement, Distribution & Retention):

- ✓ *Analytics y Medición (Atribución y Contribución): Data Science.*
- ✓ *SEO Program + ASO Program.*
- ✓ *Paid Media: Paid Search, Display Ad, Programmatic Ad, Mobile Ad, Paid Social, Re-Targeting Program y Promotions.*
- ✓ *Affiliate Program.*
- ✓ *Customer Retention Program: eMailing, SMS, IPM e IPP.*
- ✓ *New User Experiences: Trial Distribution Program.*
- ✓ *Conversion Rate Optimization (CRO).*

Agosto 2009 – Noviembre 2014: Senior Digital Marketing Manager

KASPERSKY LAB

Desde Agosto de 2009 hasta Noviembre de 2014 (5 años y 4 meses) trabajo para Kaspersky Lab, multinacional de Seguridad Informática de origen Ruso, con dilatada experiencia en el desarrollo de Soluciones de Seguridad para Ordenadores y Dispositivos Móviles, donde ocupé diferentes posiciones de responsabilidad en el área de Dirección Estratégica:

- ✓ *Febrero 2013 - Noviembre 2014: SENIOR MANAGER, GLOBAL DIGITAL MARKETING ORGANIZATION (GDMO) en Kaspersky Lab EUROPE.*
- ✓ *Enero 2012 - Enero 2013: HEAD OF MARKETING (Online & Off line; B2C & B2B) en Kaspersky Lab IBERIA (Spain & Portugal).*
- ✓ *Agosto 2009 - Diciembre 2011: DIGITAL MARKETING & eCOMMERCE MANAGER en Kaspersky Lab IBERIA (Spain & Portugal).*

Responsabilidades: Definición y Planificación, Gestión, Desarrollo, Ejecución y Operación, así como Medición y Optimización de la Estrategia Digital de Kaspersky Lab en el sur de Europa, con reporting directo al VP de Marketing (Europa) y al VP de Digital Marketing (Mundial):

- ✓ *Proceso de construcción de Marca: Display Ad y Programmatic Ad + Re-Targeting.*
- ✓ *SEO + UX Program.*
- ✓ *Optimización de Inversión en Traffic Acquisition en Motores de Búsqueda (SEA/Paid Search), Comparadores, Plataformas de Software . . .*
- ✓ *Mejora en forma, vías y herramientas de distribución (Modelos de Respuesta Directa e Indirecta): Afiliación, Marketplaces, Acuerdos con terceros, . . .*
- ✓ *Integración y optimización de la presencia y visibilidad en Plataformas de Social Media: Marketing de Contenido, Community Management, . . .*
- ✓ *Desarrollo, Gestión y Optimización de esfuerzos de Retención y Fidelización de clientes: Retention eMailing, Cross-Selling, Up-Selling, IPM e IPP.*
- ✓ *Conceptualización, negociación y lanzamiento de Promociones y Acuerdos de Colaboración con terceros.*
- ✓ *Integración de Mobile en la Estrategia Global.*
- ✓ *Entendimiento del Peso y Rol de cada Acción Táctica de la Estrategia (Atribución y Contribución) para conseguir una mejor distribución del Budget asignado.*

Noviembre 2007 – Agosto 2009: Online Manager

GLOBALIA: AirEuropa.com & HalconViajes.com

Desde Noviembre de 2007 hasta Agosto de 2009 (1 año y 10 meses) trabajo como ONLINE MANAGER en GLOBALIA (AirEuropa.com y HalconViajes.com) donde mis responsabilidades se centraban en la Planificación, Gestión, Operación y Medición de la Estrategia de Marketing Digital:

- ✓ *Planificación Estratégica: Branding, Adquisición de tráfico cualificado, Social Media y Distribución.*
- ✓ *Planificación de Medios para Campañas de Display Ad + Re-Targeting.*
- ✓ *Gestión de esfuerzos SEO y Campañas de Paid Search.*
- ✓ *Lanzamiento y Gestión de esfuerzos en Afiliación.*
- ✓ *eMail Marketing: Cross Selling y Up Selling.*
- ✓ *Social Media: SMM y SMO.*
- ✓ *Acuerdos de Colaboración y Promociones Online.*

Marzo 2005 – Septiembre 2007: Responsable de Research (Dpto. de Marketing)

YAHOO!

Desde Marzo de 2005 hasta Septiembre de 2007 (2 años y 7 meses) desarrollé mi actividad profesional en YAHOO! España como RESPONSABLE de RESEARCH, apoyando al Departamento de Marketing, y RESPONSABLE de conceptualización, negociación, gestión y análisis de PROMOCIONES online y offline. Durante el último medio año, mis funciones se extendieron además hasta LIAISON entre los Departamentos de Marketing y Comunicación.

- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! EuroSport.*
- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! Go y Yahoo! OneSearch.*
- ✓ *Coordinación del evento “El Maratón del Conocimiento”.*
- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! Answers.*
- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! Fifa2006.*
- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! Messenger con voz.*
- ✓ *Lanzamiento de Kelkoo Express.*
- ✓ *Coordinación de evento de lanzamiento de Yahoo! Música.*
- ✓ *Lanzamiento de Yahoo! Música.*

Febrero 2004 – Febrero 2005: Responsable de Promociones (Dpto. de Marketing)

COLUMBIA TRISTAR FILMS

Desde Febrero de 2004 hasta Febrero de 2005 (1 año y 1 mes) trabajo como RESPONSABLE de PROMOCIONES en el Departamento de Marketing de COLUMBIA TRISTAR FILMS DE ESPAÑA S.A. (SONY ENTERTAINMENT), donde mi labor fue la de desarrollar acciones publicitarias y promocionales conjuntas con terceras empresas (Medios de Comunicación, Anunciantes, Programas de Fidelización, Franquicias, . . .) con el fin de promocionar el estreno de las películas distribuidas. Responsable de la Promoción en España de los siguientes títulos:

- ✓ *Punisher /El castigador (estrenada en Junio de 2004).*
- ✓ *Spider-Man 2 (estrenada en Julio de 2004).*
- ✓ *El sueño de mi vida (estrenada en Agosto de 2004).*
- ✓ *Dos rubias de pelo en pecho (estrenada 15 de Octubre de 2004).*
- ✓ *Di que si (estrenada 12 de Noviembre de 2004).*
- ✓ *Una Navidad de locos (estrenada 3 de Diciembre de 2004).*
- ✓ *Bad Santa (estrenada 10 de Diciembre de 2004).*
- ✓ *Spanglish (estrenada 18 de Febrero de 2005).*

Junio 2003 – Febrero 2004: Director de Publicidad

REVISTA MERCEDES-BENZ

Desde Junio de 2003 hasta Febrero de 2004 (9 meses) trabajo como DIRECTOR DE PUBLICIDAD de la Revista MERCEDES-BENZ (Life Style Magazine), siendo responsable de la Gestión de acuerdos de colaboración con Centrales de Planificación y Compra de Medios,

Mantenimiento de la cartera de clientes (Luxury Brands), y captación de nuevas cuentas para la comercialización de espacios publicitarios en la revista.

Junio 2002 – Mayo 2003: Responsable de Marketing y Comunicación

GRUPO RIDOMI: EscaparateInmobiliario.com

Desde Junio de 2002 hasta Mayo de 2003 (1 año) trabajo como RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN del Grupo Inmobiliario RIDOMI y RESPONSABLE DE MARKETING para los Negocios en Internet del Grupo:

- ✓ *Lanzamiento de escaparateinmobiliario.com, un punto de encuentro en Internet dirigido a usuarios interesados en la compra/venta/alquiler de todo tipo de inmuebles.*
- ✓ *Definición de la estrategia de Marketing y Comunicación del Grupo, su implantación, adaptación del modelo de negocio al Medio Online, y medición del rendimiento de las acciones lanzadas para la consecución de los objetivos fijados.*
- ✓ *Desarrollo, implementación y mantenimiento de Web Sites del Grupo: Branding, Captación de Tráfico, y Mejora de la Experiencia del Usuario.*

Febrero – Junio 2002: Ejecutivo de Cuentas

J. WALTER THOMPSON

Desde Febrero hasta Junio de 2002 (5 meses) trabajo como EJECUTIVO en el Departamento de Cuentas de la Agencia de Publicidad J. WALTER THOMPSON, para la cuenta J&B (Grupo Diageo) en 2 proyectos:

- ✓ *Lanzamiento e implantación en España de “J&B Twist”, una nueva categoría de productos denominados “Ready to drink” y caracterizados por su baja graduación.*
- ✓ *Conceptualización e investigación para el desarrollo de un nuevo proyecto de publicidad denominado “Motion Poster” (publicidad en el interior de los túneles del metro).*

Agosto 2000 – Enero 2002: Ejecutivo de Cuentas: Planificador

NETTHINK CARAT (Grupo Carat España)

Desde Agosto de 2000 hasta Enero de 2002 (1 año y 6 meses) trabajo como EJECUTIVO DE CUENTAS/ PLANIFICADOR DE MEDIOS en NETTHINK-CARAT, Agencia perteneciente al GRUPO CARAT ESPAÑA, donde mi cometido se centró en la Gestión de las necesidades de comunicación Online y Offline de las cuentas asignadas, así como Planificación de Medios en Internet, Lanzamiento, Seguimiento y Análisis de Resultados de campañas de Display Ad.

- ✓ *Cuentas: NEC, OSIATIS, TELEFONICA, MERCURI URVAL y REAL IBERICA.*

Agosto 1999 – Julio 2000: Ejecutivo de Cuentas

LOOK&ENTER Digital Agency

Desde Agosto de 1999 hasta Julio de 2000 (1 año) trabajo como EJECUTIVO DE CUENTAS en LOOK&ENTER, Agencia especializada en el diseño de estrategias de Marketing y Comunicación a través de Internet.

- ✓ *Cuentas: ALLIED DOMECQ, ALCATEL, OLIVETTI, ENDESA, G+J (Muy Interesante), MIL ROSAS y Grupo MAJ.*

Marzo – Julio 1999: Asistant (Dpto. de Marketing y Ventas)

OLIVETTI

Desde Marzo de 1999 hasta el mes de Julio del mismo año (5 meses) me incorporo como ASISTANT en el Departamento de Marketing y Ventas de OLIVETTI España, donde realizo diferentes tareas de investigación y apoyo para el lanzamiento de una nueva línea de productos digitales.

Noviembre 1998 – Febrero 1999: Trainee (Dpto. de Comunicación)

DELVICO BATES

Desde Noviembre de 1998 hasta Febrero de 1999 (3 meses) realizo nuevas prácticas en One4One, Área de Comunicación de la Agencia de Publicidad DELVICO BATES.

Septiembre – Noviembre 1998: Trainee (Dpto. de Cuentas)

EN CLAVE

Desde Septiembre hasta Noviembre de 1998 (3 meses) realizo mis primeras prácticas en el Departamento de Cuentas de EN CLAVE, Agencia especializada en servicios de Marketing Promocional.

EXPERIENCIA DOCENTE

Profesor de Marketing Digital, Estrategia de Marketing, Estrategia de Marketing Online y Medición en:

- ✓ **IE Business School** – Executive Education.
- ✓ **ESIC**, Business & Marketing School – Máster Oficial en Gestión Comercial y Dirección de Marketing, y Máster en Digital Business (Años: 2008 a 2019).
- ✓ **Universidad Francisco de Vitoria (UFV)**, International Business School – MBA (Años: 2017 y 2018).
- ✓ **ICEMD**, Instituto de Formación Superior en Marketing Relacional, Directo & Interactivo – Programa Superior en Marketing Digital y Publicidad Interactiva, Máster en Marketing Digital (MMD), y Máster en Customer Experience Management (Años: 2012 a 2019).
- ✓ **KSchool** – Máster en Marketing Online, Máster en Analítica Web, y Programa Avanzado de Marketing Online (Años: 2010 a 2019).
- ✓ **adigital** – digitalXborder, Programa estratégico para CEOs cofinanciado por FSE e impulsado por EOI, ICEX y adigital (Años: 2018 y 2019).
- ✓ **ESADE**, Digital Business School - Máster en Dirección de Marketing y Ventas (Año 2018).
- ✓ **The Valley**, Digital Business School (Año 2014).
- ✓ **FUNDESEM**, Business School – Máster en Marketing Digital (Año 2013).
- ✓ **CECO**, Centro de Estudios Económicos y Comerciales – Programa Superior de Marketing Online para la Internacionalización de la Empresa (Años: 2011 a 2013).
- ✓ **CESMA, Business School** – Programa Superior de Marketing Digital, y Master en Dirección de Comunicación (Años: 2014 a 2016).

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

2006: **Curso Superior de Data Mining y Marketing Intelligence** por ESIC, Business & Marketing School.

1999: **Master en Gestión de la Publicidad como componente de la Mercadotecnia** por la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

1998: **Licenciado en CC. de la Información**, rama **Publicidad y RR.PP.** por la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

ACTIVIDADES FORMATIVAS

2018: Julio, Workshop sobre **Offering of FORM** organizado e impartido por Accenture.

2017: Septiembre, Training **Certificación de Especialista** por Adobe Ad Academy.

2015: Julio, Training en **Cross-Cultural Leading** organizado e impartido por G DATA.

2012: Noviembre, Training en **Presentation Skills** organizado por Kaspersky Lab y Switch Vision.

2011: Noviembre, Workshop sobre **Leading & Managing Change** organizado por Kaspersky Lab.

2010: Noviembre, Training en **Core Management Skills** organizado por Kaspersky Lab.

2010: Mayo, Training en **Cross-Cultural Awareness** organizado por Kaspersky Lab e ImpactPeople.

2009: Septiembre, Curso de **Formación en Liderazgo** impartido por ESIC (Businnes & Marketing School).

2006: Marzo, asistencia a la tercera edición del **Foro de Marketing Estratégico** organizado por DAEMON QUEST.

2003: Febrero, asistencia y participación en el VIII Congreso Nacional de Usuarios de Internet y Movilidad (Mundo Internet 2.003).

2002: Abril, asistencia al seminario **Un modelo de negocio: La franquicia de Internet**, impartido por WORLDSITE.

1999: Julio, Título de **Experto en Autoedición** , curso de 200 horas de duración.

1999: Abril, curso de “**TÉCNICAS DE VENTA**” impartido por BQS y OLIVETTI.

1999: Febrero, asistencia a las jornadas sobre **Pre-impresión y Nuevas Aplicaciones** impartidas por GRUPO RAFAEL.

1998: Mayo, asistencia y participación en el V seminario sobre “**PUBLICIDAD EXTERIOR**” celebrado en la UCM.

1998: Febrero-Marzo, participación en la X edición del curso “**CREATIVIDAD EN VIVO**”, organizado y coordinado por MC CANN ERICKSON y la UCM.

IDIOMAS

Castellano, Lengua materna.

Inglés, Nivel alto hablado y escrito.

DATOS DE INTERÉS

Experto en Dirección de Departamentos de Marketing (Online y Off line), y B2B y B2C, así como en Gestión eficiente de Talento, y Optimización de Recursos económicos y tecnológicos.

Experto en Planificación Estratégica: Branding, Traffic Acquisition, Engagement & Retention, y Distribution.

Experto en Medición (Site Centric, Ad Centric, CRM Centric y 2nd & 3rd Party Data) y Atribución (Data-Driven).

Experto en Programmatic Marketing, Data & Personalization: DSPs, SSPs, Ad Exchanges, Data Ad Exchanges, DMPs & CDPs, CMP, CRM y Ad Server

Experto en uso y explotación de Fuentes de Información y herramientas Online.

Altos conocimientos sobre AdTech y MarTech.