

Pablo Gomez Zurdo

CONSULTOR NEGOCIO Y MARKETING

DATOS PERSONALES:

NOMBRE: Pablo
APELLIDOS: Gómez Zurdo
DIRECCION: 3 residencias posibles:
1.- Madrid – Moratalaz calle Corregidor Alonso Tobar 16
2.- Barcelona- Rubí – Av. Can Fatjó nº 111
3.- Alicante – Dénia – carrer del Besug nº3

CARNET DE CONDUCIR: B1
TLF. 664-368-418
E-MAIL: pablogomez@futuraia.biz
FECHA DE NACIMIENTO: 17/03/1974
DNI: 45480788-J
ESTADO CIVIL: casado

DATOS ACADEMICOS:

EDUCACIÓN SECUNDARIA: Tecnos-Duc de Montblanc
PAAU: Bellaterra

EDUCACION SUPERIOR:

Dirección y administración de empresas -UNIVERSIDAD RAMON LLULL. www.url.com
1994-1999

MASTER MARKETING Y PUBLICIDAD(UNED)

PRINCIPIOS DEL MARKETING:PHILIP KOTLER
MARKETING ESTRATEGICO
ESTUDIOS DE MERCADO
MARKETING ONLINE
PUBLICIDAD
CREATIVIDAD PUBLICITARIA
POSICIONAMIENTO DE MARCAS
INTELIGENCIA COMPETITIVA
MARKETING ONE TO ONE-INDIVIDUAL
1999-2000

MASTER DISEÑO GRÁFICO Y WEB(www.seeway.net)

Photoshop
Freehand
Illustrator
Dreamweaver
Flash
Fireworks
2001-2002

CONOCIMIENTOS GENERALES:

INFORMÁTICA:

DISEÑO GRAFICO/ WEB
PHOTOSHOP, FREEHAND, ILLUSTRATOR, DREAMWEAVER, FLASH, FIREWORKS.
MICROSOFT OFFICE
PROGRAMAS INFOGRAFICOS: PHOTOSHOP-FREEHAND
DREAMWEAVER-FIREWORKS-FLASHJAVASCRIPT-
HTML.-ACTION SCRIPT.

MARKETING ONLINE:

WEB 2.0
MK VIRAL EN REDES
MK MOBILE
MK RELACIONAL
POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES-SEM SEO (GOOGLE ADWORDS , ANALYTICS, GOOGLE WEBMASTER TOOLS, SEO TOOLS)
GESTORES DE CONTENIDO OPEN SOURCE: DRUPAL, WORDPRESS, NOPCOMMERCE, MAGENTO, JOOMLA.



Arquitectura de conversión: diseño de la arquitectura web orientada a mejorar resultados. Aumento de ventas, captación de base de datos, emails o llamadas para solicitar información, etc...

Consultoría estratégica de e-Marketing

Marketing en redes sociales/ Acciones Social Media

Campañas de publicidad integrales online 360º

Web 2.0

Campañas integrales de publicidad on-line: creatividad, diseño y planificación

Planificación de Medios online

Concursos 2.0

Ecommerce- / comercio electrónico

Cupones online.

E-SALUD 2.0

Introducción a la web 2.0.

Introducción e-Salud 2.0

Posicionamiento en la red.

Búsqueda de pacientes en la red.

La e-consulta.

Blogosfera docente para profesionales, pacientes y estudiantes.

Reputación online clínica y profesionales.

ePacientes: comunicación e interacción .El paciente en las redes sociales

Los ePacientes como generadores de conocimiento

Comunidades Virtuales Para Pacientes

Salud Pública 2.0

Salud Móvil

Sistemas sanitarios más cercanos

Profesionales conectados en la red.

Cloud computing aplicado al software hospitalario

DIRECTOR DE PROYECTOS TIC:

Gestor avanzado en coordinación de proyectos, para empresas de consultoría y/o empresas tecnológicas.

He gestionado proyectos TIC , sobre todo arquitectura web 2.0 con open source como Joomla, Drupal o Magento.

Un gestor de proyectos como Microsoft projects ayuda a planificar bien el trabajo y el tiempo.

Conocimiento en la gestión y coordinación de proyectos

Tengo experiencia en la implantación de soluciones de Business intelligence, CRM y e-commerce con herramientas open source como Pentaho, CRM Sugar, Magento.

En la actualidad estoy intentando implantar soluciones open source en las pymes y aplicaciones móviles para el sector turismo que sustituyan a las guías turísticas de papel. Para coordinar un proyecto es esencial el timing y la redacción de una propuesta que le quede clara al cliente y a los profesionales implicados.

Conocimiento del sector de Tecnologías de la Información.

Soy un apasionado del sector TIC en general, y sigo todo tipo de novedades que surjan en el sector de hardware, software y telecom. He realizado proyectos para Blackberry Movistar, Geeks phone, Ermestel, etc...

En telecomunicaciones he desarrollado planes de estrategia de negocio y marketing en Multicaller un distribuidor pymes de Movistar y Jazztel.

Sigo portales sobre TIC , también me interesan las start-ups y todo lo relacionado con emprendedores del sector TIC.

<http://www.siliconnews.es/>

<http://www.aecomo.org>

<http://www.firsttuesday.es>

En Twitter sigo a los líderes de opinión del sector Tic, como Carlos Blanco de ITnet, o Antonio González de Intercom, o Martín Varsavsky de Fon.

Comunicaciones y desarrollo de la Sociedad de la Información. Punto de vista de negocio y estratégico además de tecnológico. Conocimiento de tendencias.

Para que una empresa del sector TIC tenga éxito debe tener la última tecnología y adquirir una diferencia de posicionamiento estratégico respecto a la competencia, dejar claro que atributos diferenciadores y que beneficio al consumidor ofrece. El mercado de las TIC es muy dinámico y hay que estar siempre a la última tendencia tecnológica, si la empresa no se diversifica en productos

y líneas de negocio de acuerdo con las tendencias del mercado se queda obsoleta y anticuada. Google es el claro ejemplo a seguir de diversificación de productos y líneas de negocio.

Con Mobivery estamos ofreciendo la última tecnología en marketing mobile y social media marketing integrado las empresas en las redes sociales, como Facebook o Youtube.

Conocimiento en desarrollo y ejecución de planes de negocio, planes de marketing y de comunicación.

He colaborado con empresas TIC en el desarrollo y posicionamiento de productos o servicios. Realizando estudios de mercado, customer intelligence, branding y posicionamiento de marca.

El plan de marketing es esencial para el éxito de un negocio. Por eso el conocimiento del marketing online es importante para tener éxito junto a los estudios de mercado y análisis de la competencia. También he desarrollado planes de negocio integrales para búsqueda de financiación de empresas TIC.

Conocimiento de gestión y dinamización de sitios web.

La arquitectura web y su usabilidad es fundamental para cualquier empresa TIC que quiera obtener resultados y ser visible a buscadores como Google, Yahoo o Bing. Gestores de contenido como Drupal o Joomla, son muy útiles para crear web 2.0, blogs y redes sociales. El posicionamiento SEM, SEO junto con las redes sociales son imprescindibles para la generación de tráfico y dinamización de websites. He desarrollado funciones de community manager para agencias de viajes, Home English, Faunia, etc...

Conocimiento en dirección de equipos de trabajo.

He liderado equipos de profesionales para el desarrollo de proyectos web de mk online, hasta el desarrollo de aplicaciones móviles. Y también campañas virales en Facebook y Youtube. Por ejemplo para Blackberry Movistar quiere implantarse en el segmento adolescente/joven. Suelo trabajar con diseñadores web y programadores.

IDIOMAS

INGLÉS: Alto hablado y escrito.

CATALÁN y CASTELLANO: indiferente.

EXPERIENCIA LABORAL

MEDTING 2011-actualmente

<http://www.c2ctsis.com/>

www.medting.com

Consultor y comercial preventa e-salud 2.0 autónomo

Web clínicas 2.0

Consultor Medas- ASP : software gestión hospitales y clínicas en cloud computing

Ej. www.centrocim.es

MOBIVERY MK MOBILE 2009-actualmente

www.mobivery.com

EJECUTIVO CUENTAS AUTÓNOMO – PLANNER ESTRATÉGICO

MK ONLINE 2.0

MK MOBILE

INTEGRACIÓN DE PROYECTOS ONLINE CON MK MOBILE.

APLICACIONES MÓVILES

CAMPAÑAS DE MK DE PROXIMIDAD POR BLUETOOTH

FUTURALIA: 2003-actualmente

www.futuralia.biz

FUNDADOR- CEO

FUNCIONES: DIRECTOR DE MARKETING –PLANNER ESTRATÉGICO - COPYWRITER

REALIZACIÓN DE CAMPAÑAS INTEGRALES

COPY-CREATIVO

DISEÑADOR GRÁFICO-WEB

MK ONLINE 2.0

WEB 2.0

SOCIAL MEDIA / MK VIRAL EN REDES SOCIALES

COMMUNITY MANAGER

MK MOBILE

MK RELACIONAL

MK EN BUSCADORES-SEM SEO (GOOGLE ADWORDS – ANALYTICS)

BUSINESS INTELLIGENCE: venta de soluciones open source como Pentaho.
CRM : venta de software open source Sugar CRM.
E-COMMERCE: soluciones de e-commerce con la plataforma open source Magento
GESTOR DE CONTENIDOS: desarrollo de websites y redes sociales con Drupal.

CLIENTES: MCCANN ERICKSSON, NEUROMADRID-ÓPTICAS 68-SKECHERS, ETC..

Últimos trabajos:

Marketing online

<http://www.flickr.com/photos/58884276@N06/sets/72157627436821275/show/>

Campañas publicidad:

<http://www.flickr.com/photos/43791742@N07/sets/72157622630897748/show/with/4031642526/>

Imagen corporativa:

<http://www.flickr.com/photos/43791742@N07/sets/72157622506533061/show/>

SINO COMUNICACIÓN: 2001-2002

www.sinocomunicacio.com

AGENCIA DE PUBLICIDAD

CREATIVO-COPY

DISEÑADOR GRÁFICO –WEB

MARKETING ESTRATÉGICO

CLIENTES: PIZZASAPRI-HOME ENGLISH-CAIXA SABADELL.

PUESTO DESEADO:

- 1.- Director de marketing.
- 2.- Consultor desarrollo de negocio.
- 3.- Planner estratégico
- 4.- Copy-writer en agencias.
- 5.- Planificador marketing estratégico en agencias o multinacionales.
- 6.- Ejecutivo de cuentas sector IT / comercial preventa.

EMPRESAS DESEADAS:

- 1.- MULTINACIONAL: DEPARTAMENTO MARKETING
- 2.- AGENCIA PUBLICIDAD
- 3.- PYME : RESPONSABLE MARKETING PYME

PORQUE CONTRATARME????

AMBICIÓN: Para mejorar individualmente y en grupo, para lograr el éxito y llegar a lo más alto en mi profesión. Mi vocación es llegar a ser director de marketing de una multinacional.

SUPERACIÓN: aprender día a día para ser cada vez más profesional y efectivo , y conseguir mejores resultados.

CREATIVIDAD: para solucionar los problemas de las empresas en un entorno de mercado concreto. Creatividad e imaginación para crear campañas publicitarias impactantes y efectivas, que no pasen desapercibidas.

EXPERIENCIA: Solidez en mi área de conocimiento, aprendizaje diario, pasión por el marketing y la publicidad. Experiencia en el marketing de foco o ONE TO ONE, orientando las campañas a un segmento concreto, aumentando la eficacia. Experiencia en proyectos de marketing online web 2.0.

También en planificación empresarial o planes de expansión para pymes o multinacionales.

CONOCIMIENTO: herramientas de business intelligence, marketing online 2.0, y desarrollo web.

ESPECIALISTA EN: Planificación estratégica para el desarrollo de negocios y marketing online 2.0.

AUMENTAR VENTAS..... como todo consultor en marketing mi misión es hacer que mis clientes aumenten sus ventas a distribuidores o clientes finales mediante estrategias de customer intelligence y mk relacional.

BUSCO: Empresa con ambiente de trabajo agradable, donde los compañeros sean amables, inteligentes, modestos y generosos, es decir, que compartan conmigo toda su sabiduría y experiencia. Que la empresa me ofrezca una carrera de futuro donde poder crecer como profesional y como persona. Me gustaría tener una trayectoria de ámbito internacional, viajar al extranjero y poder tener relaciones profesionales de carácter internacional. Poner en práctica las relaciones internacionales y empresariales y que la experiencia me ayude a potenciar mis habilidades en la negociación. Y por supuesto como no, estabilidad económica.