

Luis Adriano Martínez Naval

Contacto: hola@adrianomartinez.com · adrianomartinez.com · Español nativo · Inglés avanzado · Francés avanzado



Dirección en marketing, arquitectura comercial, sistemas de negocio, automatización y software a medida para conectar captación, ventas y operación.

Trabajo donde marketing, ventas, datos, procesos internos y tecnología se cruzan. Entiendo el negocio, diseño el sistema y puedo construir la infraestructura: CRM, backoffice, automatizaciones, paneles, flujos documentales, scraping, data pipelines, SEO/SEM e IA aplicada a trabajo real.

Python · Django · PostgreSQL · CRM · Backoffice · Sistemas internos · SEO/SEM · Captación · Growth

Automatización · Scraping · Data pipelines · IA aplicada a procesos reales · Dirección comercial y equipos

15+

años en marketing, negocio digital y ejecución operativa

35+

personas coordinadas en estructuras comerciales y atención

2M€+

entornos con inversión anual relevante en marketing y publicidad

3

idiomas: español nativo, inglés y francés avanzados

Perfil ejecutivo

Un perfil para empresas que no necesitan más piezas sueltas, sino un sistema de crecimiento que se pueda medir, operar y mejorar.

Mi valor no está en ser “solo marketing” o “solo desarrollo”. Está en convertir conocimiento complejo, procesos dispersos y actividad comercial difícil de medir en sistemas que generan leads cualificados, ordenan el seguimiento, reducen trabajo manual y aumentan la capacidad operativa.

He trabajado en servicios legales, visados, restauración colectiva, ecommerce, salud, moda, HORECA y videojuegos, con proyectos donde la captación, la operación y la tecnología debían encajar sin fricción.

Dónde apporto más valor

Especialmente útil cuando una empresa técnica, comercial o de servicios necesita pasar de acciones aisladas a una arquitectura de negocio.

Arquitectura comercial

Diseño el circuito completo: captación, segmentación, cualificación, CRM, seguimiento, argumentarios, datos, reporting y mejora continua.

Software operativo

Construyo herramientas internas con Python/Django: backoffice, paneles, calendarios, PDFs, formularios, control de estados y trazabilidad.

Marketing que llega a ventas

SEO, SEM, contenido, landings, funnels y anuncios conectados con medición real, seguimiento comercial y prioridades de negocio.

Datos y automatización

Scraping, construcción de bases B2B, limpieza, deduplicación, enriquecimiento, pipelines, exportaciones y reducción de tareas repetitivas.

IA aplicada con criterio

Clasificación, generación estructurada, asistencia documental, resúmenes, transcripciones, embeddings y apoyo a procesos con control humano.

Gestión transversal

Puedo hablar con dirección, ventas, marketing, atención, operaciones y desarrollo sin perder el hilo entre estrategia, ejecución y resultado.

Experiencia profesional

Fractional CTO · Dirección marketing · Arquitectura comercial · Product Growth · Systems Builder

Adrianomartinez.com · Mayo de 2017 — actualidad

Dirección y ejecución de sistemas de captación, ventas y operación: CRM, backoffice, software interno, automatizaciones, flujos documentales, SEO/SEM, bases de datos comerciales, data pipelines e IA aplicada.

- Clientes y contextos recientes: Redzen Games, Chibig, CEME, LAW GROUP, HORECA y ASVISAS.
- Experiencia en entornos con inversión anual superior a 2 millones de euros en marketing/publicidad y estructuras comerciales de más de 35 personas.
- Construcción de herramientas para organizar procesos, reducir trabajo manual, centralizar información y convertir operaciones complejas en sistemas utilizables.

Chief Marketing Officer

Converfit / Artemisa · Programa Lanzadera · Sep. 2016 — Abr. 2017

Dirección de marketing, comunicación y publicidad online en startup: objetivos mensuales, crecimiento, campañas, análisis de comportamiento in-app, mejoras de UX y coordinación entre producto, negocio y captación.

Director de Marketing, Publicidad y Comunicación

Truffalia · Mar. 2015 — Sep. 2016

Estrategia global de marca, captación y canal digital para HORECA e internacional: SEO/SEM, ecommerce, bases de datos comerciales, packaging premium, análisis de mercado, logística y comunicación comercial.

Director de Marketing y Comunicación Digital

Back to Back Showroom / XTRESS Exclusive · Ago. 2013 — Ago. 2014

Marketing digital, ecommerce, SEO, email marketing, contenidos, atención internacional en español/inglés/francés y soporte técnico-comercial para marca de moda y showroom.

Proyecto personal multidisciplinar

Cocuto · May. 2013 — Mar. 2014

Proyecto propio de aprendizaje real en startup, producto, diseño, prototipado, producción, marketing y contenidos. Base práctica para unir marca, ejecución visual, ecommerce y validación de producto.

Marketing online · Webmaster · Diseñador

Raumssystemplus · Nov. 2012 — May. 2013

Marketing digital, diseño web, SEO, campañas, imagen corporativa y presencia online para empresa del sector mobiliario B2B.

Diseño, programación y comunicación digital

Adrianomartinez.com, WFP y ONU · 2007 — 2012

Etapas iniciales en diseño web, programación, tiendas online, SEO, materiales gráficos, newsletters, storyboard, edición de vídeo/audio y soluciones digitales para clientes e iniciativas institucionales.

Stack y competencias

Selección limpia de habilidades reales, agrupadas para lectura humana y también útil para búsquedas por perfil técnico-comercial.

Desarrollo

Python · Django · PostgreSQL · SQL · HTML · CSS · JavaScript · APIs · generación PDF/documental.

Datos

Scraping · Selenium · CSV/data workflows · limpieza · deduplicación · enriquecimiento · pipelines.

Marketing

SEO técnico · SEM · Google Ads · Facebook Ads · funnels · contenido · medición · captación B2B/B2C.

Operación

CRM · backoffice · paneles administrativos · calendarios · procesos · trazabilidad · reporting.

Dirección comercial

Gestión de equipos

Venta consultiva

Arquitectura comercial

UX orientada a negocio

IA aplicada

OpenAI/Gemini/Whisper workflows

Call center

Automatización operativa

Bases de datos B2B

WordPress/CMS

Analytics

Packaging

Maquetación

Fotografía y vídeo de apoyo

Proyectos y aportaciones relevantes

No son "tareas de marketing" aisladas: son piezas de infraestructura comercial y operativa que suelen quedar conectadas.

Sistemas internos de negocio

- CRM, backoffice, paneles administrativos y flujos de estados.
- Automatización de documentos, PDFs, formularios, calendarios y notificaciones.
- Herramientas para reducir trabajo manual y ordenar procesos repetitivos.

Captación y datos comerciales

- SEO/SEM, landings, funnels, contenido y medición orientada a oportunidades reales.
- Scraping, bases de datos sectoriales, limpieza, deduplicación y enriquecimiento.
- Clasificación de leads, reporting y soporte a ventas con información accionable.

Diseño y producción visual como capacidad complementaria

Una ventaja operativa cuando el proyecto necesita resolver sin bloquearse por tiempos, presupuesto o dependencia externa.

No me presento como diseñador gráfico académico ni como dirección de arte especializada. Sí puedo resolver con soltura maquetación, piezas visuales, packaging, fotografía, vídeo, retoque y prototipos cuando el proyecto exige velocidad, coherencia y presupuesto controlado. Lo planteo como una capacidad operativa complementaria para lanzamientos, validaciones o documentación comercial; hay una muestra en la galería de diseño.

Formación, idiomas y encaje

Perfil remoto, orientado a empresas de España/Europa y LATAM que necesiten una mezcla fuerte de negocio, marketing y tecnología.

Formación

Licenciatura en Comunicación Audiovisual, Universidad CEU Cardenal Herrera.
Educación Secundaria Obligatoria, Liceo Francés de Valencia.

Idiomas y disponibilidad

Español nativo. Inglés avanzado. Francés avanzado.
Nacionalidad española y permiso de trabajo en la Unión Europea. Preferencia por trabajo remoto y proyectos donde haya impacto medible sobre captación, operación o crecimiento.