

# Javier Villalobos Tejero

Teléfono: +34 610 492 853  
Email: [javier.villalobostejero@gmail.com](mailto:javier.villalobostejero@gmail.com)  
Web: [www.javier-villalobos.com](http://www.javier-villalobos.com)

## Perfil

---

Marketing, CRM y Desarrollo de Negocio Digital con más de 20 años de experiencia, en los sectores de automoción y seguros. Especializado en el diseño e implementación de estrategias full-funnel, recorridos omnicanal y automatización del marketing para impulsar el crecimiento de clientes y mejorar la experiencia de cliente. Capacidad demostrada en la gestión de equipos, colaboración con Contact Centers y optimización de procesos comerciales mediante analítica de datos.

## Experiencia Profesional

---

### 2011 - Actualidad **Socio Interneting**

Consultora especializada en gestión de clientes y optimización comercial a través de estrategias digitales.

- Diseño y ejecución de estrategias full-funnel: atracción digital, adquisición y fidelización.
- Colaboración con Contact Centers para cualificación de leads, segmentación y acciones de nurturing basadas en CRM.
- Implementación e integración de ecosistemas CRM, conectando marketing, ventas y atención al cliente.
- Mejora de los customers journeys mediante análisis de datos de comportamiento, automatización y personalización en tiempo real.
- Gestión de campañas multicanal (e-mail, social, paid media) basadas en comportamiento del usuario.

#### **Logros destacados:**

- Reducción del 18% del CAC mediante segmentación y automatización.
- +12% en leads cualificados gracias a la integración CRM y Contact Center.
- Proyectos exitosos con Ford, Hyundai y Citroën.

### 2003 - 2011 **Director Desarrollo de Negocio ABSline Multimedia**

Joint Venture entre Banco Santander, Orange y AON para gestionar el portal Supermotor.com y aprovechar sinergias.

- Liderazgo en expansión comercial y optimización de cartera de clientes.
- Desarrollo de modelos de captación y optimización de cartera de clientes.
- Estrategia de contenidos.
- Gestión de un equipo multidisciplinar y de 14 personas y volumen de negocio de 4M€.
- Lanzamiento del primer portal de video del sector de automoción en España.

#### **Logros destacados:**

- +40% revenue increase through funnel optimization and lead monetization.
- +20% in lead qualification via scoring and automation.
- +15% sales conversion from digital traffic in dealerships.

### 2000 - 2003 **Adjunto al Consejero Delegado Lapoliza.com**

- Contribución al crecimiento y Desarrollo de un comparador de seguros online, posteriormente adquirido por una filial de BBVA.
- Definición de la estrategia de captación y segmentación de usuarios
- Desarrollo del Sistema CRM inicial para identificar comportamientos y mejorar journeys.
- Generación de más de 1M€ de ingresos en 24 meses a través de canales digitales y red de partners.

## Educación

---

|             |                                                                                                   |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2025        | IA Generativa Aplicada a la Transformación Digital<br>MIT (Massachusetts Institute of Technology) |
| 2004 - 2005 | Executive Master en Dirección Comercial y Marketing<br>ESIC. Business & Marketing School (Madrid) |
| 1999 - 2000 | MBA<br>IE Business School (Madrid)                                                                |
| 1995 - 1999 | Licenciatura en ADE<br>Universidad Nebrija (Madrid)                                               |

## Skills

---

|                                                  |                            |                            |
|--------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Estrategia digital<br>Full-funnel                | Gestión de Clientes online | CRM & Marketing Automation |
| Coordinación Contact Center<br>y Nurturing Leads | Campañas multicanal        | Gestión de Proyectos       |
| Marketing Relacional                             | Optimización de Funnel     |                            |

## IDIOMAS

---

Inglés Avanzado: Experiencia en proyectos internacionales.

## OTROS

---

- Ponente en congresos de marketing digital (Foro VO, Ganvam, Avanza Motor)
- Colaborador en publicaciones como IPMARK, Inventario.pro, AER, Proassa