

Facundo Wattson Montero

Domicilio: Valencia, España

Móvil: +34 634 258 281

E-mail: facuwattson96@gmail.com

[linkedin.com/in/facundo-wattson-montero](https://www.linkedin.com/in/facundo-wattson-montero)



Perfil Profesional

Iniciándome en el Marketing Digital, cómo Paid Media. Con experiencia previa en atención al cliente y ventas, complementada con formación especializada en creación de contenidos, publicidad en RRSS y Google, estrategias de Marketing y embudos de venta. Busco incorporarme en equipos de marketing de empresas modernas donde pueda aportar mi visión estratégica, conocimientos en campañas digitales y habilidades en entornos dinámicos.

Principales Competencias

- Habilidad para crear campañas publicitarias en Google y Redes Sociales.
- Competencias para el desarrollo, configuración y optimización de KPIs. Con su seguimiento y análisis correspondiente.
- Creación de contenidos para las Redes Sociales. Planificación, Análisis y publicación en Instagram, Tik Tok, LinkedIn, Pinterest, Facebook.
- Habilidad para gestionar y analizar el e-mail marketing. Conocimiento de herramientas como MailChimp, Brevo.
- Capacidad para crear contenido a través de herramientas como Canva, Cap Cut, Adobe. Conocimientos óptimos del paquete Microsoft Office, WordPress.
- Conocimiento para redactar y optimizar páginas a nivel SEO.
- Idiomas: Español e Inglés, para comunicarme a nivel verbal como escrito.

Experiencias Profesionales

Empresa:	biancagorno.nutrición (Remoto)
Posición:	Community Manager
Experiencia:	Gestión de estrategia de social media. Creación, publicación y optimización de contenidos para las RRSS. Análisis de métricas y optimización según objetivos planteados.
Duración:	Enero 2025 - Actualidad

Empresa:	Mercadona
Posición:	Gerente A - Preparación de Pedidos
Experiencia:	Optimización del tiempo para preparar pedidos. Gestión eficiente para pedidos online e inventarios. Optimización de procesos logísticos internos.
Duración:	Abril 2024 - Junio 2025.

Empresa:	Comercializadora Iturria MDP
Posición:	Asesor Comercial y Atención al Cliente.
Experiencia:	Gestión completa del proceso de venta, desde la atención telefónica o presencial, hasta la entrega de los productos. Optimización del stock, pedidos y sistema. Aplicación de estrategias de cross-selling y up-selling. Estrategias de ventas para productos y servicios seleccionados.
Duración:	Marzo 2018 - Agosto 2023.

Formación Académica.

- Escuela de Marketing and Web. (2025 - Actualidad)
 - Máster de Marketing Digital.
 - Máster de Creación de Contenidos.
- Centro de Estudios e Innovación, Diseño y Marketing (CEI - 2025)
 - Curso de Marketing Digital: SEO, SEM, Social Media, E-Commerce.
- Universidad Tecnológica Nacional (2016 - 2019)
 - Técnico Superior en Higiene y Seguridad en el Trabajo.
- Escuela Superior de Comercio (ESO) (2008 - 2014)
 - Bachiller Contable con orientación en Economía y Gestión de Empresas.