

Jose Galán

DIGITAL MARKETING DIRECTOR | PERFORMANCE MARKETING & GROWTH | PAID MEDIA & ECOMMERCE

(+34) 630.14.26.83 | josegalan@josegalan.es | 28052, Madrid | LinkedIn.com www.linkedin.com/in/josegalan/

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de marketing digital con +15 años de experiencia liderando crecimiento en entornos eCommerce y generación de leads (B2B & B2C). Especializado en Performance Marketing y Growth, con foco en **escalabilidad**, **optimización de ROAS** y adquisición rentable.

He gestionado **presupuestos de hasta 700k€/mes** y liderado estrategias que han generado crecimientos de **+150%** en ventas y **+140% en leads**, así como la creación y escalado de equipos y canales digitales a nivel internacional.

EXPERIENCIA

DIGITAL MARKETING MANAGER

Marzo 2023 – Actualmente

InPost | Madrid

- Gestionar y optimizar campañas digitales multicanal (Google Ads, Meta, SEO, email, afiliación) en entornos B2B y C2C para Iberia (España y Portugal), maximizando rendimiento y escalabilidad.
- Definir y ejecutar estrategias digitales orientadas a crecimiento, adquisición y conversión, alineadas con objetivos de negocio.
- Liderar el go-to-market de la app de InPost Iberia, alcanzando +100.000 descargas en 3 meses.
- Impulsar el crecimiento del canal C2C web, con incrementos sostenidos de hasta +49,2% en volumen de paquetes y +77,3% en ventas, mejorando captación y conversión año a año.
- Aumentar la generación de leads B2B hasta un +143% mediante optimización de campañas, segmentación avanzada y mejora de funnels, integrando feedback de ventas para mejorar la calidad del lead y su conversión a negocio real.
- Coordinar proyectos digitales estratégicos (Brandformance, Intranet) y colaborar con equipos de marketing y ventas para alinear objetivos de negocio.

ECOMMERCE MANAGER

Agosto 2022 – Marzo 2023

Topkit | Madrid

- Definir y ejecutar la estrategia digital y de captación (Google Ads, Amazon Ads, SEO, email y afiliación), impulsando el crecimiento del negocio online.
- Gestionar y optimizar la operativa de marketplaces (Amazon, Leroy Merlin, ManoMano, Carrefour), mejorando visibilidad, conversión y rendimiento comercial.
- Incrementar la facturación en +150% en web y +65% en marketplaces mediante optimización de adquisición, mejora de conversión y expansión de nuevos canales de venta.

DIRECTOR E-MARKETING

Febrero 2017 – Julio 2022

TECH Universidad Tecnológica | Madrid

- Liderar la estrategia de captación digital multicanal (SEO, PPC, Social Ads, email) en una edtech internacional de alto crecimiento (FT1000 – Financial Times), en entornos B2C de alto volumen, con foco en escalabilidad y ROI.
- Gestionar presupuestos PPC de 500k–700k €/mes, optimizando inversión, rendimiento y rentabilidad de campañas.
- Impulsar la captación de leads de 30 a 1.500–2.000 diarios mediante optimización de adquisición, automatización y escalado de campañas, manteniendo tasas de conversión a matrícula del 15–20%.

- Crear y desarrollar el departamento de marketing online, escalando el equipo de 0 a 22 personas y liderando su estructura, formación y crecimiento.
- Liderar la expansión internacional, lanzando la web y campañas en 4 idiomas (EN, FR, IT, DE).
- Dirigir proyectos estratégicos de SEO, incluyendo migraciones de portales y transición de dominios (EMD).

DIRECTOR MARKETING

Mayo 2006 – Enero 2017

Editorial Médica Panamericana | Madrid

- Crear y liderar el eCommerce desde cero, escalando la facturación de 0€ a 2,5M€ (2010–2016) y convirtiéndolo en un canal estratégico de ventas para la compañía.
- Liderar la estrategia de marketing digital (SEO, SEM, CRO, contenidos), optimizando tráfico y conversión para impulsar el crecimiento del canal online.
- Lanzar nuevos productos formativos online, que se consolidaron como la principal línea de ingresos del grupo.
- Gestionar y desarrollar el equipo de marketing (5 en España + 10 en filiales internacionales), coordinando estrategia y acciones a nivel grupo.

EJECUTIVO DE MARKETING

Enero 2002 – Mayo 2006

Pearson Education | Madrid

- Ejecutar el plan de marketing en las divisiones universitaria y profesional, alineando acciones con equipos editoriales y comerciales.

EXPERIENCIA DOCENTE

- Director de programas (MBA en Marketing Digital & MBA en Negocios Digitales) — TECH Universidad Tecnológica
- Formación especializada en Marketing Digital & eCommerce — ICEMD – ESIC Business & Marketing School.

EDUCACIÓN

PSE in Interactive Marketing

ESIC Business & Marketing School

Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas

Universidad Complutense Madrid

IDIOMAS

Español | Nativo

Inglés | Profesional Avanzado (Uso diario en el trabajo con equipos internacionales)

TECNOLOGÍA

- **Paid Media, Analítica & eCommerce:** Google Ads (Search, Shopping, PMax), Meta Ads, Microsoft Ads, TikTok Ads, GA4, Looker Studio, Excel, Google Merchant Center, Prestashop y gestión de feeds.
- **CRM, Automatización & IA:** Synerise, automatización y segmentación de audiencias, análisis de funnels, CRO, testing y herramientas de IA generativa aplicadas a marketing y contenidos.