

# SILVIA CARBALLO

Senior Digital Marketing Manager | Estrategia y activación digital · IA aplicada al negocio

+34 682 595 433 | [silvia.carballo.fernandez@gmail.com](mailto:silvia.carballo.fernandez@gmail.com) | [linkedin.com/in/scarballof](https://www.linkedin.com/in/scarballof)

## PERFIL PROFESIONAL

Llevo la estrategia digital del plan al resultado: defino qué hay que hacer, consigo que mercados y agencias lo ejecuten bien y a tiempo, y demuestro su impacto con datos. Más de 15 años haciéndolo para marcas internacionales como Microsoft, JTI, Unity Technologies y grandes grupos hoteleros, en proyectos multimercado en EMEA, APAC y América, en cliente y en agencia, en España, Reino Unido y Dinamarca.

Visión completa del ecosistema digital, de paid media y SEO a web, CRO y analítica, para que canales, datos y experiencia de cliente funcionen como un único plan. Ahora sumo la IA a esa visión: me estoy formando en IA aplicada al marketing y al negocio (CEI e ISDI) para llevarla al análisis, la planificación y la creatividad.

**Objetivo: un puesto en el lado cliente al frente de la estrategia y la activación digital de marcas de consumo (B2C).**  
**Español nativo e inglés bilingüe.**

## COMPETENCIAS CLAVE

**Liderazgo y gestión multimercado:** ejecución de principio a fin, del briefing a la evaluación, en EMEA, APAC y EE. UU.; alineamiento de equipos locales y dirección global hasta nivel VP; requisitos legales, de marca y regulatorios; IA generativa aplicada al marketing

**Growth y performance marketing:** búsqueda de pago (SEM), paid social (Meta), display, afiliación, SEO, email y CRM; asignación de presupuesto y mix de canales por mercado; briefing, dirección y control de agencias de medios, creatividad y tecnología

**E-commerce, web y CRO:** funnels de e-commerce y de reserva directa, gestión web, tests A/B y optimización de la conversión (Optimizely), crecimiento del valor medio de pedido y de la conversión

**Datos y analítica:** definición de KPIs, marcos de medición, dashboards y reporting ejecutivo (ROI, CPA, AOV, conversión); business cases basados en datos; GA4, Google Ads, Meta Ads

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Account Director — Wired&Linked

02/2026 – 10/2026 | Remoto, España

- Lideré una cartera de 4 clientes de juego online y seguros, entre ellos MiCasino en Latinoamérica, en paid media, SEO, social y medición: marqué la dirección estratégica con los equipos de la agencia y garanticé que las necesidades de cada cliente se tradujeran en el plan.
- Identifiqué oportunidades comerciales en la cartera y las convertí en propuestas de upsell y cross-sell de nuevos servicios, ampliando el alcance de las cuentas existentes.
- Definé KPIs y elaboré informes y dashboards periódicos con recomendaciones sobre qué escalar, cambiar o parar.

### Account Director, Program Delivery (por proyecto) — Indicia Worldwide

01/2024 – 07/2025 | Madrid, España

- Lideré el despliegue del programa de optimización de la conversión (CRO) de JTI en los mercados asignados, dentro de una transformación del marketing digital en 9 mercados europeos, coordinando equipos locales, stakeholders globales y partners desde los requisitos hasta el lanzamiento.
- Identifiqué, propuse y cerré ampliaciones de servicio por valor de 1,5 M€, entre ellas un partner de CRM para el mercado suizo y SEO para el mercado alemán.
- Gestioné agencias y la localización de piezas y contenidos de campaña para que cada activación digital cumpliera los requisitos de cada mercado en un sector regulado.
- Identifiqué dependencias y mantuve alineados a los mercados locales y a la dirección global mediante la recogida de requisitos, flujos de trabajo en Jira y reporting periódico.

### Account Director — Amadeus

01/2022 – 08/2023 | Remoto, España

- Gestioné la cuenta global de una cadena hotelera con más de 100 hoteles en EMEA, APAC y América: 10 M\$ anuales de inversión en paid media orientada a reserva directa, con el VP de Ecommerce como interlocutor principal.

- Aumenté la inversión de la cuenta en 3 M\$, de los que 2 M\$ fueron ampliaciones cerradas tras la COVID, detectando oportunidades en los datos y presentando el business case a la dirección del cliente.
- Creé el reporting ejecutivo para seguir los objetivos de crecimiento de la reserva directa (15–25 % por región) y orientar la inversión.

### Manager, Digital Marketing — Unity Technologies

10/2019 – 05/2021 | Copenhague, Dinamarca

- Gestioné campañas digitales para más de 30 productos en una tecnológica de alto crecimiento, junto a los equipos de producto, ingeniería y diseño.
- Gestioné de principio a fin el flujo de las campañas digitales, del briefing al lanzamiento y el seguimiento de resultados, coordinando agencias externas y equipos internos.

### International Media Marketing Manager (por contrato) — Microsoft

01/2018 – 06/2019 | Londres, Reino Unido

- Lideré el programa de afiliación de Reino Unido e Irlanda y superé en un 15 % la previsión de ingresos de 20 M\$ del FY19, con seguimiento activo de campañas, coordinación de partners y optimización.
- Conseguí dos renovaciones de contrato en 18 meses por la calidad y el impacto del trabajo.
- Gestioné campañas de medios digitales y afiliación de Xbox, Surface y Office en EMEA, coordinando agencias y equipos internos en canales de pago, propios y de partners.
- Trabajé con los equipos legal, de marca y de medios para que las campañas cumplieran los requisitos regulatorios y de marca locales.

### Digital Marketing Manager, Europe — Millennium Hotels and Resorts

09/2016 – 12/2017 | Londres, Reino Unido

- Lideré el marketing digital regional de 14 hoteles en 4 mercados europeos: paid media, redes sociales, CRM, gestión web, campañas en canales propios y activaciones con partners.
- Dirigí agencias de contenido, creatividad y medios, convirtiendo los toolkits de marca globales en activaciones locales para cada mercado sin perder la coherencia de marca.
- Gestioné calendarios de campaña, presupuestos e informes de rendimiento, optimizando las campañas en vivo.

### Digital and E-commerce Manager — Go Native Serviced Apartments

01/2015 – 08/2016 | Londres, Reino Unido

- Lideré de principio a fin el canal de e-commerce directo (3 M€ de facturación): web y funnel de reserva, SEM, SEO, CRM, afiliación y redes sociales, coordinando equipos internos y agencias externas.
- Aumenté un 10 % el valor medio de pedido y logré un crecimiento sostenido de la reserva directa con testing continuo, optimización del funnel de reserva y mejoras basadas en datos.

### Inicios profesionales — Marketing digital y e-commerce, hostelería y turismo

2008 – 2014 | Londres, Reino Unido

- Puestos operativos de marketing digital en CRM, contenidos, paid media y e-commerce en empresas de hostelería y turismo con varios establecimientos.

## FORMACIÓN

|                                                                                     |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Advanced Management Program in Marketing and Ecommerce — IE Business School, Madrid | 2024 |
| Business Management Hospitality — Universidad de Santiago de Compostela             | 2008 |

## CERTIFICACIONES

- IA aplicada a negocio — ISDI, octubre – diciembre 2026 (en curso)
- IA aplicada al marketing digital y al crecimiento — CEI, 2025
- Product Marketing, Foundation and Focus — Pragmatic Institute, 2020

## IDIOMAS

Español: nativo | Inglés: bilingüe profesional (10 años en Reino Unido) | Alemán: básico