ANDRÉS VELÁZQUEZ

Global Demand Generation & Marketing Technology Manager

Transformación Digital · IA aplicada a Marketing y Ventas · Martech · CRM · RevOps

Madrid, España +34 622 107 731 av@velazquezandres.com linkedin.com/in/velazquezandres

PERFIL EJECUTIVO

Directivo de marketing y transformación digital con 18 años de experiencia en marketing, ventas y tecnología. Actualmente lidero la Generación de Demanda y la Tecnología de Marketing a nivel global en Sulzer, grupo industrial suizo, en sus divisiones Chemtech, Flow Equipment y Services.

Licenciado en Administración de Empresas y con formación ejecutiva en IE, IESE y ESIC, combino la visión de negocio con el dominio práctico del ecosistema Martech, CRM e IA. Alineo Marketing, Ventas, IT y Datos en torno a KPIs compartidos, presento resultados a la alta dirección y, tras años en el lado agencia, sé sacar el máximo valor de los partners externos.

LOGROS CLAVE

- **Pipeline de ocho cifras (CHF)** influido por programas de generación de demanda digital en Sulzer.
- **Duplicar los leads digitales en 2025**: los canales digitales pasaron a aportar el 56 % de los leads de la división Chemtech.
- **Agente de IA de cualificación de leads**: filtra el 30 % de los leads de bajo valor antes de llegar a ventas y ha ahorrado más de 90 jornadas de trabajo manual.
- **Transformación CRM en SANZ Clima**, reportando al CEO: migración de HubSpot a Salesforce integrada con SAP y Pardot, con los playbooks de ventas operativos en el CRM.
- **+25 % de ingresos online** en 5 mercados internacionales y **-40 % de tareas manuales** gracias a la automatización de procesos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Sulzer · Madrid (alcance global)

Global Demand Generation & Marketing Technology Manager — oct. 2026 – actualidad

Promocionado para liderar la Generación de Demanda y la Tecnología de Marketing globales en las divisiones Chemtech, Flow Equipment y Services. Reporto al Head of Digital Marketing.

- Lidero la estrategia global de generación de demanda para aumentar la contribución del marketing digital al pipeline de ventas.
- Gestiono un equipo internacional (1 reporte directo y 4 indirectos) y 2 agencias especializadas.
- Soy responsable del ecosistema Martech (Dynamics 365, Salesforce, HubSpot, analítica) y del roadmap para escalar la IA en marketing y ventas.
- Diseño un modelo de grading y scoring de leads para aumentar la efectividad comercial y reducir la carga de cualificación.
- Defino estándares globales de campañas, gestión de leads, tracking y atribución junto con Ventas y Commercial Excellence.

Global Digital Marketing Manager – Chemtech Division — abr. 2025 – sep. 2026

- Dupliqué los leads digitales en 2025, convirtiendo el canal digital en la principal fuente de captación de la división.
- Influí en un pipeline de ventas de ocho cifras (CHF) con programas integrados de paid media, email, webinars y nurturing.
- Diseñé e implanté un agente de IA que valida, enriquece y cualifica leads: filtra el 30 % de los de bajo valor y ha ahorrado más de 90 jornadas de trabajo.
- Gestioné un presupuesto de paid media de seis cifras en Google Ads y LinkedIn Ads, optimizando CPL, conversión y ROI.
- Lideré la integración HubSpot–Dynamics 365 (ciclo de vida, scoring y traspaso a ventas) y consolidé herramientas para reducir costes de Martech.
- Presenté resultados e iniciativas de IA a la CEO y trabajé a diario con los directores comerciales en las prioridades del pipeline.

SANZ Clima · Madrid (5 mercados internacionales)

Growth Marketing & Digital Transformation Manager — nov. 2024 – abr. 2025

- Reportando al CEO, lideré la transformación digital y el crecimiento internacional en Alemania, Polonia, EE. UU., México y Brasil.
- Estrategia global de e-commerce B2B y B2C: +25 % de ingresos online, llegando a mercados sin presencia comercial física.
- Dirigí un equipo multidisciplinar de 4 personas como hub interno de innovación: +30 % de eficiencia operativa.
- Roadmap de CRM y automatización: Salesforce integrado con SAP ERP y Monday.com, automatizaciones no-code (-40 % de tareas manuales), gestión del cambio y dashboards ejecutivos en Power BI.

Marketing & Online Sales Manager oct. 2019 – oct. 2024

- Construí y lideré la función centralizada de marketing, CRM y ventas online para las filiales de 5 países, junto al comité de dirección.
- Lideré la migración de HubSpot a Salesforce, integrada con SAP ERP y Pardot, con automatización de marketing, lead nurturing y lead scoring.
- Diseñé los playbooks de ventas por tipo de proceso (recambios aftermarket y equipos engineered-to-order) y los integré en Salesforce, estandarizando la metodología comercial.
- Lancé 3 e-commerce B2C y un portal B2B, con estrategia SEO global y optimización de la conversión (CRO).
- Implanté Pimcore (PIM) para centralizar los datos de producto y automatizar las fichas técnicas de todas las delegaciones.

Teipe Digital · Madrid

Freelance Senior Consultant – Digital Strategy, CRM & Marketing Automation feb. 2016 – ene. 2020

- Consultor senior en agencia digital: transformación digital de empresas B2B y B2C de distintos sectores, del análisis de negocio a la implantación.
- Implantación de CRM (HubSpot, Salesforce), automatización no-code, e-commerce y productos digitales con foco en UX y CRO; talleres estratégicos con equipos directivos.

Experiencia anterior

Allas, S.L. · Commercial and Administrative Associate may. 2017 – jul. 2019

Ciclo de venta completo de una cartera inmobiliaria, reportando al Director General; implantación de HubSpot CRM y estrategia de precios.

Smart Policy · E-Commerce & Branding Coordinator nov. 2015 – may. 2017

Reportando al CEO, lideré el lanzamiento de la marca Better Phone en España y Arabia Saudí; venta del 80 % del inventario a un distribuidor clave.

Macundales · Digital Marketing & E-commerce Manager oct. 2011 – mar. 2015 · Caracas

Equipo de 4 personas; el e-commerce alcanzó el 18 % de la facturación total en dos años y +33 % de ingresos con campañas de liquidación. Antes, Sales Representative y Marketing & Sales Assistant (2008–2011).

FORMACIÓN

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas · Universidad Santa María 2008 – 2015

Formación ejecutiva

Programa de Dirección en Marketing y Ventas · IE Business School 2018

Contabilidad y Finanzas para Directivos no Financieros · IESE Business School 2021

Advanced Program in CRM and Marketing Automation (Salesforce) · ESIC Business & Marketing School 2022

Professional Certificate in Applied AI and Growth Hacking · Growit School 2023

COMPETENCIAS

Estrategia y liderazgo: Generación de Demanda (Demand Generation) · Transformación Digital · Go-to-Market · Commercial Excellence · Revenue Operations · Sales Enablement · Gestión del Cambio · Liderazgo de Equipos · Gestión de Stakeholders · Gestión de Agencias

Martech, datos e IA: Marketing Technology (Martech) · Marketing Operations · Agentes de IA · Automatización de Marketing · Lead Management y Lead Scoring · Atribución · Data Governance · Integración CRM–ERP

Herramientas: Microsoft Dynamics 365 · Salesforce · Pardot · HubSpot · SAP ERP · Power BI · Google Ads · LinkedIn Ads · Make · Zapier

IDIOMAS Y CERTIFICACIONES

Idiomas: Español (nativo) · Inglés (C1, idioma de trabajo diario)

Certificaciones: Certificación Oficial SAP FI