

CONTACTO

Madrid, España

+34 622 107 731

av@velazquezandres.com

linkedin.com/in/velazquezandres

Escanea para ver mi perfil de LinkedIn

COMPETENCIAS CLAVE

- Demand Generation
- Martech
- Agentes de IA
- Transformación Digital
- CRM
- RevOps
- Sales Enablement
- Liderazgo de Equipos

IDIOMAS

Español	Nativo
Inglés	C1

ANDRÉS VELÁZQUEZ

Global Demand Generation & Marketing Technology Manager · Sulzer

La tecnología solo importa cuando mueve el pipeline

PERFIL EJECUTIVO

Directivo de marketing y transformación digital con 18 años de experiencia en marketing, ventas y tecnología. Lidero la Generación de Demanda y la Tecnología de Marketing globales en Sulzer, alineando Marketing, Ventas, IT y Datos en torno a KPIs compartidos con dominio práctico de Martech, CRM e IA.

x2	**8 cifras**	**30 %**	**90+**
Leads digitales en 2025	Pipeline influido (CHF)	Leads de bajo valor filtrados con IA	Jornadas de trabajo ahorradas con IA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Sulzer

Madrid · alcance global · Chemtech, Flow Equipment y Services

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

- 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.
- Responsable del ecosistema Martech (Dynamics 365, Salesforce, HubSpot) y del roadmap para escalar la IA en marketing y ventas.
- Defino estándares globales de campañas, gestión de leads, tracking y atribución junto con Ventas y Commercial Excellence.

PROMOCIÓN INTERNA · OCT. 2026

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

- Dupliqué los leads digitales en 2025: el canal digital pasó a aportar el 56 % de los leads de la división.
- Influí en un pipeline de ventas de ocho cifras (CHF) con programas integrados de paid media, email, webinars y nurturing.
- Diseñé un agente de IA que valida, enriquece y cualifica leads: filtra el 30 % de bajo valor y ha ahorrado más de 90 jornadas.
- Gestioné un presupuesto de paid media de seis cifras y lideré la integración HubSpot–Dynamics 365.
- Presenté resultados e iniciativas de IA a la CEO y trabajé a diario con los directores comerciales.

FORMACIÓN

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

FORMACIÓN EJECUTIVA

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

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

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

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

CERTIFICACIÓN

SAP FI · Certificación oficial

HERRAMIENTAS

CRM y Martech

Dynamics 365 | Salesforce | HubSpot

ERP y datos

SAP | Power BI

Automatización

Make | Zapier

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 en Alemania, Polonia, EE. UU., México y Brasil.
- Estrategia de e-commerce B2B y B2C: +25 % de ingresos online, llegando a mercados sin presencia comercial física.
- Equipo de 4 personas como hub interno de innovación (+30 % de eficiencia operativa) y automatizaciones no-code (-40 % de tareas manuales).

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.
- Lideré la migración de HubSpot a Salesforce, integrada con SAP ERP y Pardot, con playbooks de ventas por tipo de proceso.
- Lancé 3 e-commerce B2C y un portal B2B, e implanté Pimcore (PIM) para centralizar los datos de producto.

Teipe Digital
Madrid

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

- 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 y e-commerce; talleres estratégicos con equipos directivos.

EXPERIENCIA ANTERIOR

Allas, S.L. · Commercial and Administrative Associate · 2017 – 2019
Ciclo de venta completo de una cartera inmobiliaria e implantación de HubSpot CRM.

Smart Policy · E-Commerce & Branding Coordinator · 2015 – 2017
Lanzamiento de Better Phone en España y Arabia Saudí; 80 % del inventario vendido a un distribuidor clave.

Macundales · Digital Marketing & E-commerce Manager · 2008 – 2015 · Caracas
El e-commerce alcanzó el 18 % de la facturación total en dos años.

TRAYECTORIA

2008
Macundales
Caracas

2015
Smart Policy
España · Arabia Saudí

2019
SANZ Clima
5 mercados

2025
Sulzer
Chemtech global

2026
Sulzer Global · 3 divisiones