



Antonio Abril

Especialista en Marketing y Análisis



Madrid
antonioabril25@gmail.com
656185472

Objetivo Profesional

Profesional orientado a resultados, capaz de adaptarse con rapidez a diferentes entornos y aportar valor desde el primer momento. Me centro en mejorar procesos, optimizar el rendimiento y tomar decisiones basadas en datos para impulsar la eficiencia y el crecimiento. Destaco por mi visión multifuncional, mi capacidad para identificar oportunidades de mejora y mi enfoque en soluciones prácticas que apoyen los objetivos de la organización.

Experiencia Laboral

BrandNewVerse

Head of Monetization



Octubre 2024 – Enero 2026

- Analice métricas clave como retención y engagement para entender el rendimiento real de las experiencias.
- Organicé y optimicé campañas de empresas dentro de Roblox, logrando una mejora del 56% en el ROI.
- Activé y gestioné campañas orientadas al crecimiento de las experiencias, impulsando visibilidad y captación de usuarios.
- Mejoré procesos internos, optimizando la organización del trabajo y facilitando una comunicación más clara entre áreas.
- Identifiqué oportunidades de mejora a partir de los datos y propusé soluciones prácticas para aplicar cambios de forma ágil.
- Ayudé al equipo a centrarse en las métricas que realmente impactan en el proyecto, evitando ruido y prioridades confusas.

Mutualidad de la Policía (MUPOL)



Asistente de Marketing Junior

Febrero 2023 – Agosto 2023

- Gestioné las redes sociales de la organización, preparando contenido y manteniendo una presencia activa.
- Diseñé y preparé materiales de marketing, incluyendo documentos, creatividades y merchandising corporativo.
- Organicé y apoyé la logística de carreras benéficas, coordinando materiales, tiempos y necesidades del evento.
- Realicé tareas básicas de marketing como recopilación de información, apoyo en contenidos y organización de recursos.

LIBEEN Smart Housing

Sales Development Representative (SDR) Intern



Febrero 2022 – Julio 2022

- Gestioné leads entrantes generados desde el formulario web, realizando la primera toma de contacto.
- Califiqué los leads según su interés y encaje, registrando toda la información relevante en el CRM.
- Hice seguimiento del estado de cada lead hasta su traspaso al equipo comercial.
- Mejoré la organización del CRM y contribuí a agilizar el proceso comercial, facilitando que el equipo de ventas actuara con más rapidez.

Educación

Graduado en Marketing | ESIC University 2018 – 2022



Certificación en Inteligencia Artificial aplicada a negocios y empresas | Udemy 2024



Habilidades

Habilidades Técnicas

- Análisis de métricas y KPIs
- Gestión de campañas (crecimiento y ROI)
- CRM: gestión y seguimiento de leads
- Excel / Google Sheets (nivel medio-alto)

Habilidades Blandas

- Comunicación efectiva
- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Pensamiento analítico

Idiomas

Inglés: B2 (Certificado)

Español: Nativo