SAMUEL BETANCOURT TABORDA

Growth & Performance Marketing Specialist | Paid Media (SEM) | SEO

Técnico Superior en Marketing y Publicidad | Máster en Marketing Digital

Madrid, España | +34 686566889 | samuelbetancourttaborda@gmail.com
linkedin.com/in/samuel-betancourt-taborda | samuelbetancourt.com
Permiso de Conducir: B

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN Y COMPETENCIAS

Paid Media & SEM: Meta Ads | TikTok Ads | Google Ads | Media Buying | Gestión de Presupuestos
SEO & Analítica: SEO Técnico y On-Page | Google Analytics 4 | Google Tag Manager | Search Console | Semrush
Growth & CRO: Go-To-Market (GTM) | Prospección B2B | Testing A/B | CRO | Email Marketing (Klaviyo)
Contenido & IA: Copywriting | Social Media Management | Figma | Higgsfield | AI Workflows

PERFIL PROFESIONAL

Profesional del marketing, comunicación y publicidad con más de 3 años de experiencia en el ecosistema digital, habiendo iniciado mi trayectoria de forma autodidacta a través del lanzamiento y escalado de proyectos propios de e-commerce, y actualmente consolidado y certificado por centros oficiales con un Máster en Marketing Digital. Especialista en la ejecución de estrategias integrales de marketing, comunicación corporativa y retención automatizada (Klaviyo). Experto en transformar datos analíticos multiplataforma (GA4, Microsoft Excel) en planes de acción estratégicos orientados a la optimización de presupuestos, mejora de la reputación de marca y maximización de la conversión. Experiencia reciente en Growth Marketing B2B y prospección Outbound para una empresa de desarrollo de software, IA y automatización.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Growth Marketing & Business Development Specialist (B2B) *Junio 2026 – Noviembre 2026*
CodeZone – Desarrollo de Software, Apps, Web e IA *Madrid, España*

- Diseñé y ejecuté la estrategia de prospección B2B Outbound con Apollo.io para la captación de clientes High-Ticket en España y Latinoamérica, orientada a proyectos de 3.000–8.000 € y retainers mensuales recurrentes.
- Reposicioné la propuesta de valor hacia un modelo de partner tecnológico White-Label para agencias de marketing, definiendo ICP, segmentación y Buyer Persona (CEOs y Founders) para servicios de desarrollo web, SaaS, apps, IA y automatización.
- Planifiqué y gestioné presupuestos de campañas SEM (Google Ads) y la estrategia de posicionamiento SEO Técnico y On-Page de la web corporativa y de proyectos de clientes, optimizando la captación orgánica y de pago.
- Construí secuencias multicanal de Cold Email y Social Selling en LinkedIn, gestionando junto al CEO la prospección de cuentas estratégicas (*Account-Based Marketing*).
- Lideré la estrategia de contenidos y Branding en Instagram: creé un sistema visual modular en Figma para carruseles y produje guiones y Reels apoyados en herramientas de IA generativa (Higgsfield).
- Convertí los casos de éxito del portfolio (Joyería Lermitage, Mad Fight Stadium, Sach Atelier) en activos comerciales de *Sales Enablement* para acelerar el cierre de oportunidades.

Becario Marketing y Ventas *Abril 2026 – Junio 2026*
OURS movement *Madrid, España*

- Lideré el despliegue de la estrategia Go-To-Market (GTM) corporativa, coordinando las campañas de comunicación digital y Paid Media para la captación de más de 500 leads cualificados mensuales.
- Optimicé el funnel de conversión global y los procesos de operaciones de marketing, automatizando reportes mensuales en Microsoft Excel para la evaluación ágil del rendimiento del negocio.
- Coordiné la comunicación interna y el flujo de trabajo estratégico entre los departamentos de marketing, ventas y relaciones corporativas (*Cross-Functional Collaboration*).

Becario Marketing & Growth Support (Telecomunicaciones) *Febrero 2026 – Abril 2026*
Applus+ Europe *Madrid, España*

- Desarrollé propuestas de comunicación comercial e informes corporativos de alto impacto para clientes High-Ticket, garantizando la consistencia del posicionamiento de marca (*Branding*).
- Estructuré estudios analíticos de mercado y análisis de competencia, facilitando la Planificación Estratégica (*Strategic Planning*) y la toma de decisiones directivas en la división de Telecomunicaciones.
- Colaboré activamente en la gestión de flujos informativos orientados a socios comerciales y directores clave (*Stakeholder Communication*), optimizando los tiempos de entrega de contenidos visuales.

Growth Manager & Media Buyer (Proyectos Propios) *Enero 2023 – Diciembre 2025*
E-commerce Ecosystems (Tenti, JunHome, Le Bucket) *Madrid, España*

- Escalé múltiples modelos de negocio en Shopify desde cero, asumiendo la gestión total de presupuestos de performance marketing y la redacción de contenidos persuasivos (*Copywriting*) en canales publicitarios.
- Diseñé e implementé flujos de Testing A/B en Landing Pages y creatividades visuales enfocadas en la optimización de conversión (CRO), aumentando la captación de datos mediante hojas de cálculo de Excel avanzadas.
- Implementé infraestructuras de atribución avanzada e integré flujos automatizados de Email Marketing (Klaviyo) enfocados en aumentar el Lifetime Value (LTV) del usuario.

Becario Especialista en Marketing Digital & Paid Media *Marzo 2025 – Mayo 2025*
Dartia *Madrid, España*

- Ejecuté estrategias de comunicación digital y campañas de captación en canales de pago (Meta y TikTok Ads), alcanzando una reducción neta del 20% en el Coste por Adquisición (CPA).
- Desarrollé y optimicé páginas web orientadas a la conversión mediante la mejora de la experiencia de usuario (UX/UI) y auditorías técnicas SEO On-Page/Off-Page en entornos WordPress y WooCommerce.
- Monitoricé las métricas en Google Analytics 4 y Search Console para auditar el comportamiento del usuario y redactar informes de rendimiento basados en datos reales.

EDUCACIÓN Y CERTIFICACIONES

Máster en Marketing Digital *Agosto 2024 – Julio 2026*
thePower Business School & UCAM

- Formación avanzada en adquisición de tráfico digital, analítica de datos, modelos de atribución y estrategias de lanzamiento corporativo.

FP Superior en Marketing y Publicidad *Agosto 2024 – Junio 2026*
thePower

- Titulación oficial enfocada en la planificación de medios, investigación de mercados y estrategias de comunicación comercial.

Certificación Klaviyo Deliverability *Mayo 2026 – Mayo 2028*
Klaviyo Academy | ID: 183087704

- Especialización técnica en entregabilidad de campañas, gestión de reputación de dominio y automatización de flujos de retención.

AI Workflow Specialist *2025*
BigSchool

- Implementación de Inteligencia Artificial generativa y herramientas No-Code para la automatización avanzada de procesos operativos de marketing.

Social Media & Event Specialist *2024 – 2026*
Rich Hackers

- Enfoque estratégico en Paid Media, compra de medios (Media Buying) y planificación publicitaria para lanzamientos de eventos y control de conversión.

Diplomado en Derecho Laboral *Febrero 2022 – Noviembre 2023*
Politécnico de Antioquia

- Estudio avanzado de normativas vigentes, contratos y gestión administrativa de personal, complementando el perfil técnico con bases legales sólidas.

HABILIDADES TÉCNICAS, COMPETENCIAS E IDIOMAS

Paid Media & Estrategia de Adquisición (Hard Skills)

- Meta Ads, TikTok Ads, Google Ads (SEM), Gestión y Optimización de Presupuestos Publicitarios, Compra de Medios (Media Buying), Planificación de Medios, Inbound Marketing, Generación de Leads (Lead Generation).

Analítica, Datos & Gestión Comercial (Hard Skills)

- Microsoft Excel Avanzado (Tablas Dinámicas, Funciones Lógicas, Análisis de Datos), Google Analytics 4 (GA4), Google Tag Manager (GTM), Search Console, Looker Studio, Semrush, Elaboración de Informes de KPIs (ROAS, CAC, LTV).

E-commerce, CMS & Automatización (Hard Skills)

- Shopify, WordPress, WooCommerce, Sanity (Headless CMS), Vercel, SEO Técnico y On-Page, Klaviyo Academy (Email Marketing), Gestión de CRM (HubSpot), Prospección B2B Outbound (Apollo.io, Cold Email, LinkedIn Social Selling), Automatización No-Code (Zapier), Flujos de Trabajo Automatizados con IA (AI Workflows, Claude).

Comunicación, Diseño & Contenidos (Hard Skills)

– Copywriting Persuasivo (Redacción Publicitaria), Estrategia de Contenidos (Content Strategy), Comunicación Corporativa, Gestión de Redes Sociales (Social Media Management), Paquete Adobe, Figma, Canva, Miro, IA Generativa para Imagen, Vídeo y Voz (Higgsfield, Seedance, ElevenLabs), Remotion.

Competencias Interpersonales (Soft Skills)

– Planificación Estratégica (*Strategic Planning*), Comunicación con Stakeholders (*Stakeholder Communication*), Colaboración Interdepartamental (*Cross-Functional Collaboration*), Resolución Ágil de Problemas (*Problem Solving*), Orientación Estratégica a Resultados, Trabajo en Equipo Multidisciplinar, Pensamiento Analítico.

Idiomas

– Español (Nativo) | Inglés (Nivel B2 - Competencia Profesional) | Francés (Nivel A2 - Conocimiento Básico)