

Agosto 2020

# Iván Ibáñez

Estrategia web | Neuromarketing | UX design.

## CONTACTO

E	ivan@ivanibanez.com
W	ivanibanez.com
T	+34 690 813 796
D	Calle de Alcalá 407, Madrid. España

## Experiencia

### CEO / Desarrollador web.

**2020 – presente | Reverso Studio | Madrid**

Agencia de diseño, desarrollo y estrategia web, situada en Madrid. Ofrecemos soluciones completas para todo tipo de necesidades web. Contamos con clientes como Canon, Porsche, o ThemePunch entre otros. Organizo al equipo de desarrollo y diseño web, y gestiono la agencia.

### Responsable de Dep. Desarrollo web.

**2019 – 2020 | Tilo Motion | Madrid**

Agencia especializada en desarrollo web dirigido al sector de la automoción con clientes como: Mazda España, Ibericar, o CBRE. Organizaba el trabajo del equipo de desarrollo y diseño web, trataba directamente con los clientes, determinaba la valía del trabajo final y gestionaba la relación con el Dep. de Account Manager.

### Profesor.

**2018 – 2019 | Aula CM | Madrid**

Profesor del Master en Marketing Digital, en las áreas de diseño Web y diseño gráfico. He impartido clases presenciales y a online a más de cincuenta grupos de entre veinte y treinta alumnos. Realizaba tutorías privadas y centradas en los proyectos individuales de cada alumno.



## Última formación

### Master in User experience

**2017 – 2018**

Designlab, San Francisco, CA.

### Certificado en Neuromarketing

**2017 – 2017**

Business & Innovation Institute of America, Miami, FL.

## Reconocimientos

En enero de 2019 recibí el Honorable Mention by Awwwards, y el Mobile Excellence by Awwwards & Google.

Agosto 2020

# Iván Ibáñez

Estrategia web | Neuromarketing | UX design.

## CONTACTO

E	ivan@ivanibanez.com
W	ivanibanez.com
T	+34 690 813 796
D	Calle de Alcalá 407, Madrid. España

## Continuación de Experiencia

### Responsable de Dep. Web

2019 – 2019 | Global Alumni | Madrid

Empresa de marketing especializada en educación de alto nivel, que da soporte a universidades de prestigio como: ESADE, UCLA, MIT, Berkeley, entre otras. Organizaba al equipo de desarrollo y diseño web, y planteaba las estrategias de venta a nivel website.

### Marketing Manager

2017 – 2018 | Global Ambar Connct | Madrid

Empresa especializada en relaciones empresariales internacionales con Oriente Medio. Gestionaba y organizaba los proyectos de marketing, tanto tradicional como online. (Íntegramente en Inglés).

### UX Designer

2016 – 2018 | ThemePunch | Alemania

Empresa de desarrollo de plugins y Themes para webs. Trabajando en remoto, me encargaba del diseño de usabilidad y experiencia de usuario para los entornos desarrollados por la empresa. (Íntegramente en Inglés).



## Sobre mí.

Me considero una persona dinámica y creativa, con capacidad de reacción ante adversidades. Dispuesto y disciplinado. Movido siempre por mis ganas de aprender y evolucionar tanto profesionalmente como en lo personal.

Después de tanto tiempo al frente de varios equipos de trabajo, estoy convencido de que la organización y la buena comunicación son la clave para que cualquier proyecto salga adelante.

Mi afición más cercanas al ámbito laboral, es la necesidad de comprender constantemente los hábitos de compra y las estrategias de venta de las empresas en la actualidad.

Entre mis aficiones destacan la música y la literatura, y he podido disfrutar de ambas con la publicación de una novela en 2019, y con más de cinco años como profesor de composición musical.

Agosto 2020

# Iván Ibáñez

Estrategia web | Neuromarketing | UX design.



## CONTACTO

E	<a href="mailto:ivan@ivanibanez.com">ivan@ivanibanez.com</a>
W	<a href="http://ivanibanez.com">ivanibanez.com</a>
T	+34 690 813 796
D	Calle de Alcalá 407, Madrid. España

## Carta de presentación

A día de hoy me motiva especialmente seguir aprendiendo un poco de cada una de las nuevas tecnologías que incumben al Marketing, tanto digital como tradicional, y que no dejan de evolucionar. A su vez, también me mueve indagar y curiosear más sobre los hábitos de compra actuales. Me gusta analizar la actitud de los consumidores y las empresas, especialmente en esta nueva «revolución» que estamos viviendo, donde muchas de las técnicas de venta actuales se ven obligadas a adaptarse a un nuevo usuario que ha tenido la obligación de cambiar sus hábitos y adoptar nuevas costumbres.

Otra de las motivaciones por las cuales tengo la intención de seguir mejorando en mi carrera profesional, es por la necesidad de encontrar otro equipo de trabajo al que suscitar pasión por su cometido, y por dar al fin con una compañía que realmente apueste por el cambio y la mejora, siempre desde la autocrítica y la motivación de sumar entre todos y alcanzar una culminación por méritos propios, con la tranquilidad del trabajo bien hecho y sin el requisito de embaucar con falsedades a sus clientes.

*Iván Ibáñez*