



## Patricia Salvo del Canto

**Documento de identidad:** 05408583H **Nacionalidad:** Española

**Número de teléfono:** (+34) 609130431

**Dirección de correo electrónico:** [salvodelcanto@gmail.com](mailto:salvodelcanto@gmail.com)

**Domicilio:** c/ Haendel 23 3 Izquierda, 28043 MADRID (España)

### SOBRE MÍ

Profesional con más de 25 años de experiencia en marketing estratégico, formación ejecutiva y liderazgo académico. Especialista en transformación digital, generación de demanda y marketing automation. He desarrollado e impartido programas formativos en instituciones públicas y privadas, incluyendo ESIC Business & Marketing School. Executive MBA por el IE Business School y MBA en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Multilingüe con alta capacidad de coordinación de iniciativas académicas de alcance internacional.

### EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

#### IA Aplicada al Puesto de Trabajo: Nivel Avanzado

**IMPULSO 06 FORMACION Y EDUCACION (Grupo ASPASIA)** [ 20/03/2026 – Actual ]

**Población:** Madrid | **País:** España | **Sitio web:** <https://grupoaspasia.com/cursos/ia-puesto-de-trabajo/> | **Campo(s) de estudio:** Prompt Engineering avanzado Creación web con IA · Gestión de proyectos con IA (Notion, Asana) Bases de datos visuales (Airtable) Automatización de flujos sin código (n8n) Integración de APIs de IA

#### IA Aplicada al Puesto de Trabajo

**IMPULSO 06 FORMACION Y EDUCACION (Grupo ASPASIA)** [ 21/01/2026 – 17/03/2026 ]

**Población:** Madrid | **País:** España | **Sitio web:** <https://grupoaspasia.com/cursos/ia-puesto-de-trabajo/> | **Campo(s) de estudio:** ecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) Inteligencia Artificial Fundamentos de IA generativa Prompts herramientas IA (ChatGPT y Gemini) Automatización: Make Chatbots: Botpress GPTs

#### Behavioural Science for Brands Certificate

**Lions The School / 42 Courses (acreditado CPD Standards Office)** [ 17/06/2023 – 17/06/2023 ]

**Población:** Londres | **País:** Reino Unido | **Sitio web:** [www.lionscreativity.com](http://www.lionscreativity.com) | **Campo(s) de estudio:** Marketing y comportamiento del consumidor

#### Storytelling Certificate

**Lions The School / 42 Courses (acreditado CPD Standards Office)** [ 05/02/2023 – 05/02/2023 ]

**Población:** Londres | **País:** Reino Unido | **Sitio web:** [www.lionscreativity.com](http://www.lionscreativity.com) | **Campo(s) de estudio:** Comunicación y narrativa de marca

#### Marketing Strategy Certificate

**Lions The School / WARC / 42 Courses (acreditado CPD Standards Office)** [ 22/01/2023 – 22/01/2023 ]

**Población:** Londres | **País:** Reino Unido | **Sitio web:** [www.lionscreativity.com](http://www.lionscreativity.com) | **Campo(s) de estudio:** Estrategia de marketing

#### Copywriting Certificate

**Lions / 42 Courses (acreditado CPD Standards Office)** [ 22/01/2023 – 22/01/2023 ]

**Población:** Londres | **País:** Reino Unido | **Sitio web:** [www.lionscreativity.com](http://www.lionscreativity.com) | **Campo(s) de estudio:** Comunicación y redacción publicitaria

## **Project Management. Especialización (SCRUM)**

*ADAMS Formación / Comunidad de Madrid* [ 23/09/2020 – 08/10/2020 ]

Sitio web: [www.adams.es](http://www.adams.es) | Campo(s) de estudio: Gestión de proyectos ágiles

## **SSCE026PO — Creación de Contenidos Digitales, Mobile Learning, Gamificación**

*Euroconsultoría / Euroformac / SEPE* [ 18/12/2019 – 11/02/2020 ]

Población: Madrid | País: España | Sitio web: [www.euroformac.es](http://www.euroformac.es) | Campo(s) de estudio: Tecnología educativa y contenidos digitales

## **Formación Articulate 360 — Básica, Avanzada y Storyline 360**

*Actua Solutions (Actua Gestión del Conocimiento S.L.)* [ 01/08/2019 – 20/10/2019 ]

Campo(s) de estudio: Diseño instruccional y e-learning

## **Gestión del Marketing y Comunidades Virtuales**

*Euroformac / Comunidad de Madrid / SEPE* [ 05/09/2018 – 04/10/2018 ]

Sitio web: <http://www.euroformac.es/> | Campo(s) de estudio: Marketing digital y redes sociales

## **Copy Creativo (1ª edición)**

*Fundación UNED* [ 13/10/2014 – 14/11/2014 ]

Población: Madrid | País: España | Sitio web: [www.fundacion.uned.es](http://www.fundacion.uned.es) | Campo(s) de estudio: Redacción creativa y comunicación publicitaria

## **Analítica y Monitorización en Medios Sociales (2ª edición)**

*Fundación UNED* [ 17/03/2014 – 20/05/2014 ]

Población: Madrid | País: España | Sitio web: [www.fundacion.uned.es](http://www.fundacion.uned.es) | Campo(s) de estudio: Analítica digital y redes sociales

## **Executive MBA**

*Instituto de Empresa (IE Business School)* [ 2001 – 18/07/2002 ]

Población: Madrid | País: España | Sitio web: <http://www.ie.edu/> | Campo(s) de estudio: Dirección y Administración de Empresas | Nivel en el MEC: Nivel 7 EQF-MEC

## **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO)**

*ESIC Business & Marketing School* [ 09/2000 – 09/02/2001 ]

Sitio web: [www.esic.edu](http://www.esic.edu) | Campo(s) de estudio: Marketing y Gestión Comercial | Nivel en el MEC: Nivel 7 EQF-MEC

## **Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales**

*Universidad Autónoma de Madrid (UAM)* [ 1982 – 02/1990 ]

Población: Madrid | País: España | Sitio web: [www.uam.es](http://www.uam.es) | Campo(s) de estudio: Economía y Administración de Empresas | Nivel en el MEC: Nivel 7 EQF-MEC

## **EXPERIENCIA LABORAL**

 **ESIC - Escuela de Estudios Superiores (Sagrados Corazones) – Pozuelo de Alarcón, España**

### **Profesora de Transformación Digital y Marketing**

[ 01/11/2023 – Actual ]

- Formación de equipos directivos de pymes españolas en el Programa Generación Digital para directivos de pymes
- Diseño e impartición de formación estratégica en transformación digital aplicando la metodología ABR (del reto a la solución técnica).
- Traducción de tecnologías emergentes (IA) en palancas de productividad y liderazgo ágil.

- Diseño y coordinación de talleres presenciales y online sobre automatización de procesos, herramientas no-code y IA para pymes
- Impartición de módulos de marketing digital: inbound, outbound, SEO, redes sociales y analítica
- Elaboración de materiales didácticos, guías de ejercicios y recursos multimedia para el alumnado

 **LIST TECHNOLOGY IBERICA, S.A.** – Madrid, España

### Lead Generation y Marketing Manager

[ 16/09/2019 – 31/12/2025 ]

- Responsable de marketing de productos de software financiero en entorno 100% en inglés
- Diseño y ejecución de campañas de generación de leads omnicanal (email y paid media)
- Creación y optimización de landing pages, formularios de conversión y nurturing workflows.
- Coordinación con ventas para calificación y traspaso de leads (MQL → SQL). Definición de KPIs y reporting de performance.
- Impulso de Salesforce como herramienta central de la estrategia comercial, optimizando el seguimiento del ciclo de vida del cliente, la trazabilidad de oportunidades de venta y la eficiencia operativa del equipo comercial.

#### Logros destacados:

- Optimización de la base de datos de contactos elevando la integridad al 80%.
- Diseño y automatización del modelo de Lead Nurturing para una vertical clave, incrementando la tasa de conversión a SQLs.
- Ejecución de estrategias segmentadas por buyer persona y ciclo de vida, maximizando el ROI.

 **EUROCONSULTORIA FORMACION-EMPRESA, S.L. (para Madrid Digital de la Comunidad de Madrid)** – Madrid, España

### Docente Titular — Sistemas de Información y Competencias Digitales

[ 03/10/2018 – 06/09/2019 ]

- Formación presencial en Sistemas de Información a empleados públicos de la Comunidad de Madrid
- Diseño estructural y metodológico de cursos online
- Tutora y dinamizadora de diversas comunidades virtuales en competencias digitales.
- Creación de catálogo formativo (11 cursos) en transformación digital: Big Data · CMS/Drupal · Ciberseguridad · Identidad digital · Redes sociales · Productividad móvil · Oficina sin papel · Comunicación interna y gestión de equipos

 **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos**

### Consultora en Social Media y Marketing Digital

[ 01/06/2006 – 31/12/2020 ]

- Actividad intermitente con períodos puntuales de alta
- Elaboración y seguimiento de presupuestos y estrategia publicitaria online
- Campañas de posicionamiento SEO/SEM en buscadores
- Gestión de Google Ads para clientes del sector de agencias de viajes y restauración

 **COMUNIDAD DE MADRID** – Madrid, España

### Economista

[ 01/01/2011 – 06/08/2013 ]

- Presentación de propuestas para el Programa Europeo Progress
- Integrante del equipo web de la Comunidad de Madrid
- Monitorización y análisis de noticias institucionales

 **INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO (IMADE)** – Madrid, España

### Economista

[ 08/08/2008 – 31/12/2010 ]

- Responsable de formación y contenidos para los programas PYME INNOVA e INNOVA DIRECTIVOS

- Desarrollo de instrumentos de Social Media (blog innovadirectivos.es, Twitter, grupo LinkedIn para IMADE — proyecto pionero en la Administración pública)
- Gestión de proyectos de marketing y comunicación digital para pymes madrileñas

### **TECHNO TRENDS, S.L**

Sitio web: <https://www.rioh.es/noticias-eventos/noticias/rioh-adquiere-techno-trends-y-se-convierte-en-lider-del-mercado/> | Actividad o sector: Información y comunicaciones

#### **Directora de ventas y de cuentas de clientes**

[ 28/05/2001 – 27/02/2002 ]

- Dirección y gestión de la cartera de clientes corporativos, con responsabilidad sobre el ciclo completo de venta de soluciones de videoconferencia: prospección, presentación técnica, negociación y cierre
- Liderazgo del equipo comercial
- Establecimiento de objetivos de ventas y seguimiento de KPIs de rendimiento
- Desarrollo y mantenimiento de relaciones estratégicas con cuentas clave, identificando oportunidades de upselling y fidelización a largo plazo.

### **XPEDITE SYSTEMS SPAIN (Grupo France Telecom) – Madrid, España**

#### **Directora de ventas y de cuentas de clientes**

[ 26/09/1994 – 24/01/2001 ]

- Liderazgo y desarrollo de un equipo comercial de 6 personas
- Planificación, seguimiento y cumplimiento del presupuesto anual de ventas con análisis periódico de desviaciones y objetivos
- Diseño y presentación de propuestas comerciales adaptadas al perfil del cliente
- Definición e implementación del plan de marketing orientado a resultados
- Formación y capacitación continua del equipo de ventas y telemarketing para la mejora del rendimiento y la experiencia de cliente
- Implantación y gestión de Microsoft Dynamics CRM como herramienta central de la estrategia comercial, optimizando el seguimiento del ciclo de vida del cliente, la trazabilidad de oportunidades de venta y la eficiencia operativa del equipo comercial.

### **ESPRIT TELECOM DE ESPAÑA, S.A – Madrid, España**

#### **Marketing Manager**

[ 17/05/1994 – 25/09/1994 ]

- Elaboración del plan de marketing
- Gestión comercial con red de distribuidores
- Venta de servicios de telecomunicación a empresas

### **ESPRIT TELECOM DE ESPAÑA, S.A. – Madrid, España**

#### **Representante comercial**

[ 01/12/1993 – 26/01/1994 ]

- Prospección y captación de nuevos clientes empresariales mediante visitas comerciales, llamadas y presentaciones de soluciones de telecomunicaciones adaptadas a las necesidades de cada organización
- Gestión y fidelización de cartera de cuentas activas, con seguimiento continuo del grado de satisfacción y detección de oportunidades de ampliación de servicios
- Elaboración y presentación de propuestas comerciales personalizadas, negociación de condiciones contractuales y cierre de acuerdos
- Coordinación con los equipos técnicos y de posventa para garantizar una implantación correcta del servicio y una experiencia de cliente satisfactoria
- Reporte periódico de actividad comercial, seguimiento de KPIs y cumplimiento de objetivos de facturación y captación asignados

## Auxiliar / Técnica

[ 01/03/1992 – 25/01/1993 ]

- Negociación con editoriales y proveedores nacionales e internacionales para la selección e incorporación de publicaciones especializadas al catálogo universitario
- Revisión, actualización y publicación del catálogo de fondos bibliográficos garantizando su alineación con la oferta académica
- Diseño y ejecución de campañas de mailing dirigidas a la comunidad universitaria para la promoción y captación de suscriptores a revistas especializadas.

 **SGEL (Sociedad General Española de Librerías) – Alcobendas, España**

## Auxiliar Comercial

[ 10/05/1988 – 03/03/1992 ]

- Gestión y tramitación de pedidos de compra de libros de enseñanza de inglés y francés como lengua extranjera
- Control y optimización del stock de títulos en catálogo, asegurando la disponibilidad de ejemplares y minimizando roturas y excedentes
- Soporte administrativo al departamento comercial en la gestión de albaranes, seguimiento de entregas y coordinación con proveedores del sector editorial y de prensa

## CAPACIDADES

---

coordinar formación / hacer presentaciones en directo / crear materiales de formación / impartir clases en la universidad / aplicar estrategias de enseñanza / enseñar en contextos académicos o profesionales / desarrollar materiales educativos digitales / educación tecnológica / gestionar proyectos / pericia en materias de formación / identificar las necesidades de los usuarios de las TIC

## COMPETENCIAS DE IDIOMAS

---

**Lengua(s) materna(s):** Castellano

**Otro(s) idioma(s):**

### inglés

COMPRENSIÓN AUDITIVA C2

COMPRENSIÓN LECTORA C2 EXPRESIÓN ESCRITA C1

PRODUCCIÓN ORAL C1 INTERACCIÓN ORAL C1

### italiano

COMPRENSIÓN AUDITIVA C2

COMPRENSIÓN LECTORA C1 EXPRESIÓN ESCRITA B2

PRODUCCIÓN ORAL C1 INTERACCIÓN ORAL C2

### francés

COMPRENSIÓN AUDITIVA C2

COMPRENSIÓN LECTORA C2 EXPRESIÓN ESCRITA B2

PRODUCCIÓN ORAL B2 INTERACCIÓN ORAL C1

*Niveles: A1 y A2 (usuario básico), B1 y B2 (usuario independiente), C1 y C2 (usuario competente)*