

Javier Mateu Marín

Head of E-commerce | Growth, CRO, SEO, automatización y operaciones digitales

Valencia, España | jamamar4@gmail.com | 666 894 975 | [linkedin.com/in/javiermateumarin/](https://www.linkedin.com/in/javiermateumarin/)

SOBRE MI

Profesional de e-commerce con 11 años de experiencia liderando crecimiento, rentabilidad y operaciones digitales en tiendas online de producto físico.

Gestiono un ecosistema de 5 tiendas online con foco en conversión, catálogo, SEO, performance, automatización y analítica.

He aumentado +18% de facturación (2,8 M€ a 3,3 M€), reducido -33% de gasto en Google Ads y aumentado ROAS de 4 a >6.

Soy la conexión estrategia entre gerencia, equipo técnico, datos y ejecución para escalar ventas con eficiencia.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Responsable de Venta Web / Head of E-commerce | Drop Send, S.L.

Valencia, España | Abril 2023 - Actualidad

Dirección estratégica y operativa de un ecosistema de 5 tiendas online de producto físico y a medida.

- Lidero la estrategia y operativa diaria de **5 e-commerce**, coordinando captación, conversión, catálogo, SEO, contenidos, automatización, analítica, proveedores y equipo.
- Aumenté la facturación anual un **+18%**, de **2,8 M€ a 3,3 M€**, consolidando cuota de mercado en mosquiteras, persianas y estores.
- Reestructuré **Google Ads**, reduciendo el gasto un **33%** y elevando el **ROAS de 4 a >6**, con foco en margen y beneficio operativo.
- Coordiné la migración de **PrestaShop 1.6 Multitienda a PrestaShop 8/8.2**, gestionando proveedores, integraciones, apps internas y continuidad operativa.
- Impulsé expansión a **Portugal** y automatizaciones con **Connectif**: bienvenida, carrito abandonado, postcompra, reactivación y segmentación.

Herramientas: PrestaShop, Google Ads, GA4/Google Analytics, Search Console, Connectif, Doofinder, Oct8ne, TikTok Ads, WordPress, Excel/Sheets, IA aplicada.

Responsable de Venta Web / Head of E-commerce | Herbolario Navarro

Valencia, España | Septiembre 2022 – Abril 2023

Gestión operativa y optimización del canal e-commerce en una empresa retail con catálogo amplio y alta rotación de producto.

- Gestioné la operativa diaria del canal online, coordinando catálogo, contenidos, campañas, promociones e incidencias.
- Trabajé sobre un catálogo digital de más de **20.000 referencias**, asegurando la correcta publicación, actualización y visibilidad de productos.
- Participé en la optimización de procesos relacionados con fichas de producto, categorías, promociones y experiencia de compra.
- Apoyé la ejecución de campañas comerciales y acciones de marketing digital orientadas a conversión y recurrencia.
- Colaboré en la mejora de automatizaciones, comunicaciones y procesos vinculados al ciclo de compra del cliente.
- Resolví incidencias operativas del canal online, coordinando necesidades entre e-commerce, atención al cliente, logística y sistemas.
- Analicé comportamiento de usuarios, rendimiento comercial y oportunidades de mejora dentro del entorno digital.

Herramientas / áreas: gestión de catálogo, e-commerce operations, CMS e-commerce, campañas promocionales, marketing automation, analítica digital, SEO básico, atención al cliente, incidencias operativas.

Responsable de Venta Web / Head of E-commerce | Sideoffice

Valencia, España | Septiembre 2015 – Septiembre 2022

Responsable de la gestión, crecimiento y optimización del canal e-commerce durante más de 7 años, liderando la estrategia digital, la captación, la conversión y la evolución tecnológica de la plataforma.

- Multipliqué por **4,5** la facturación del canal online durante mi etapa en la compañía.

- Definí y ejecuté la estrategia e-commerce, conectando objetivos de negocio, operativa diaria y resultados.
- Posicioné la marca como referencia en su sector mediante estrategias **SEO y SEM** orientadas a captación cualificada.
- Lideré la evolución continua de la plataforma e-commerce, mejorando experiencia de usuario, conversión y rendimiento.
- Gestioné catálogo, contenidos, promociones y acciones comerciales para impulsar ventas y rentabilidad.
- Analicé KPIs, resultados y oportunidades de crecimiento para optimizar captación, conversión y eficiencia del canal.
- Coordiné proyectos tecnológicos y comerciales con proveedores, desarrolladores, marketing y colaboradores externos.

Herramientas / áreas: E-commerce, SEO, SEM, CRO, UX, analítica digital, gestión de catálogo, captación, conversión, estrategia digital, desarrollo web, optimización de rentabilidad.

FORMACIÓN

Máster CALSI, Creación y gestión de contenidos web | Universitat Politècnica de València | 2010-2012

Curso SEO Avanzado, Posicionamiento en buscadores | Aula CM | 2020

HABILIDADES

- **E-commerce y Growth:** Estrategia digital, P&L operative, CRO, SEO, SEM, catálogo, pricing, internacionalización, conversion.
- **Marketing y CRM:** Marketing automation, email marketing, segmentación, lifecycle, carrito abandonado, campañas recurrentes.
- **Plataformas y datos:** Prestashop, Wordpress, GA4/Analytics, Search Console, Google Ads, Connectif, Doofinder, Oct8ne, Tik Tok Ads, Excel/Sheets, Heygen, Cloudflare, IA, ChatGPT, Gemini, Suno.
- **Liderazgo:** Coordinación de equipos y proveedores, priorización, planificación, comunicación con gerencia, gestión de proyectos complejos.

IDIOMAS

Español: nativo | **Inglés:** B1 certificado (Cambridge PET) | **Valenciano:** nivel medio / Nivell Mitjà