

## **DANIEL PEÑA GARCÍA**

### **Datos Personales:**

- Nombre y Apellidos: Daniel Peña García
- Fecha y lugar de nacimiento: 1 de Noviembre de 1976 en Madrid.
- Lugar de residencia: C/ Rafael de Riego 50, 2ºB 28045 Madrid
- Teléfono: 657 94 58 39 / 91 527 74 82
- E - mail: [daniel.pena@gmail.com](mailto:daniel.pena@gmail.com)
- Blog: <http://blog.creacciones.es>

### **Experiencia Profesional.**

#### **Director de Producto y Marketing y emprendedor (Enero 2010)**

Empresa: [Traddia.com](http://Traddia.com)

- Creación de la empresa (socio inversor)
- Puesta en marcha de infraestructura técnica, contratación de desarrollo, diseño y personal técnico
- Desarrollo de documentación de producto
- Desarrollo de estrategia y plan de marketing

#### **New Media Director (Mayo 2007-Octubre 2009)**

Empresa: [Genetsis](http://Genetsis)

- Consultoría y desarrollo de estrategias para diferentes clientes (Iberdrola, Mahou, Coca-Cola) en áreas como SEO, SMO o Gestión de reputación online

#### **Director de Proyecto para Yell (Páginas Amarillas) (Enero 2009)**

- Dirección de equipo de consultoría estratégica con el objetivo de convertir Páginas Amarillas en una plataforma social.
- Dirección de proyectos para diferentes áreas (Alianzas, gestión de publicidad...)

#### **Director de Producto y Marketing de [CocaCola.es](http://CocaCola.es) (Mayo 2007 – enero 2009)**

- Creación y liderazgo del equipo de consultoría estratégica 2007-2010
- Dirección de Producto
  - Desarrollo de la Arquitectura del sitio.
  - Análisis y documentación de usabilidad y navegabilidad del sitio
  - Implementación de estrategia de analítica web
- Dirección de marketing
  - Creación y desarrollo de la estrategia de Marketing
  - Creación de la herramienta de reporting y análisis de ROI
  - Desarrollo de estrategia SEO y SEM
  - Responsable de comunicación online (ePR)

#### **E-Commerce Strategy (Comercio electrónico y alianzas) (Marzo 2007 – Mayo 2007)**

Empresa: [Terra.es](http://Terra.es) (Telefónica de España S.A.)

- Análisis y desarrollo de la estrategia de comercio electrónico de Terra.es
- Desarrollo de negocio: Gestión de proveedores de canales

#### **Head of Product Marketing (web) and Merchant Services (Mayo 2005 – Marzo 2007)**

Empresa: PayPal España ([PayPal.es](http://PayPal.es))

- Creación y liderazgo del equipo de Producto
- Desarrollo de la estrategia de Producto de PayPal España
- Coordinación de equipos, promociones y proyectos internacionales
- Desarrollo de negocio: Negociación y gestión de la integración
- Marketing de producto y relaciones con medios. RR.PP.
- Supervisión del equipo de Atención al Cliente

**Product Manager (Septiembre 2002 – Mayo 2005)**Empresa: eBay ([ebay.es](http://ebay.es))

- Desarrollar la estrategia del equipo de Producto español, apoyando la estrategia de la filial española y la del equipo de producto Internacional.
- Investigación y desarrollo de usabilidad.
- Documentación de las necesidades de negocio
- Desarrollo de todas las actividades pre y post lanzamiento.
- Comunicación y Marketing de todos los nuevos lanzamientos.
- Marketing de producto. Relaciones con medios.

**Web Developer (Septiembre 2001 – Agosto 2002)**Empresa: eBay ([ebay.es](http://ebay.es))

- Desarrollo, mantenimiento y gestión del sitio
- Gestión de proyectos Internacionales y Nacionales

**Webmaster - IT Manager (marzo 2000 – septiembre 2001)**Empresa: iBazar ([ibazar.es](http://ibazar.es))

- Desarrollo, mantenimiento y gestión del sitio
- Gestión de proyectos Internacionales y Nacionales
- Dirección Técnica en España: Instalación, mantenimiento y gestión de parque informático e infraestructura

**Otros****Idiomas**

- Inglés nivel muy alto (conversación, escrito y leído). Habitado a trabajar en inglés como idioma principal.
- Francés nivel medio.

**Formación Académica:**

- Cursados los tres primeros cursos de la licenciatura en Química en la U.A.H. (equivalente a diplomatura).

**Formación Complementaria**

- *Relaciones públicas de empresas de Internet por Best Relations*
- *Project Managment (80 horas) por Cadence Project Managment en París.*
- Distinta formación no reglada en herramientas de e-commerce y marketing on-line en San Jose (CA, USA), Paris, Berlín, Dublín, Londres y Madrid.
- Gestión de Pymes (300 horas) de la U.A.H.

**Herramientas**

- Experto en analítica web: SiteCatalyst, Google Analytics, etc.
- Tratamiento de datos: Cosmos, Bussiness Objects, Microstrategy, etc.
- Gestión de proyectos: Axure, MindManager, MS Project, etc.
- Gestión comercial: Sales Force

**Asociaciones**

- Miembro de la junta directiva de la sección española de la *Web Analytics Association* ([www.webanalyticsassociation.org](http://www.webanalyticsassociation.org))

**Otros**

- Creación y gestión de <http://www.creacciones.es>, proyecto personal sobre innovación, analítica web y marketing online
- Ponente en diferentes congresos de nivel nacional e internacional: eMetrics (Madrid, Junio 2009); Practitioner Web Analytics (Barcelona, Mayo 2009); Curso superior de Comunidades Virtuales (IE; Madrid, Mayo 2009); Conversion Thursday (Madrid, febrero 2009)