

FÁBIO PIRES

Marketing Digital · Analytics · Customer Experience

fabiopires123@gmail.com · (+351) 965 497 597 · linkedin.com/in/fabiopires-md
Portugal · Remoto/Híbrido · Ciudadano de la UE · PT | EN | ES



PERFIL

Profesional con más de 10 años de experiencia en entornos comerciales y operativos, combinando análisis de datos, gestión de clientes y apoyo a la toma de decisiones, actualmente orientado hacia una carrera en Marketing Digital. Posgraduado en Marketing y Estrategia Digital (17,8/20), con formación aplicada en analytics, SEO/SEM, redes sociales, marketing de contenidos, e-commerce, CRO e Inteligencia Artificial. Perfil que combina una sólida experiencia profesional, capacidad analítica y conocimiento del negocio con competencias recientes en Marketing Digital, con el objetivo de iniciar una trayectoria profesional en el área.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asistente Administrativo y Análisis Comercial | Sanielvas, Lda.

Julio 2019 – Actualidad · Elvas, Portugal

- ▶ Análisis de datos de ventas y ERP para identificar tendencias de consumo y apoyar decisiones comerciales y de gestión de stock.
- ▶ Gestión del ciclo completo de pedidos, desde la cotización hasta la entrega, coordinando clientes, proveedores y procesos internos.
- ▶ Elaboración de propuestas comerciales personalizadas y apoyo en la negociación con clientes y proveedores a lo largo del proceso de venta.
- ▶ Consolidación de datos operativos y financieros en informes y dashboards para apoyar la toma de decisiones comerciales.

Recepcionista / Night Auditor / Tournant | Vila Galé Évora

Mar 2015 – julio 2019 · Évora, Portugal

- ▶ Participación en el desarrollo de los procedimientos de Recepción durante la apertura del hotel, contribuyendo a establecer estándares de servicio consistentes desde el primer día.
- ▶ Gestión de reservas individuales y de grupo, incluidos congresos y reuniones, coordinando las necesidades entre huéspedes y equipos internos.
- ▶ Realización de auditorías nocturnas diarias de reservas, cargos, pagos y registros de huéspedes, garantizando el rigor operativo.
- ▶ Resolución autónoma de reclamaciones de huéspedes, preservando la satisfacción del cliente y la relación a largo plazo.

Prácticas — Recepción y Servicios de Ocio | Zmar Eco-Campo

Junio 2013 – septiembre 2013 · Odemira, Portugal

- ▶ Apoyo a las operaciones de Recepción y gestión de reservas del SPA y de las áreas deportivas durante las prácticas curriculares.

COMPETENCIAS CLAVE

- ▶ Análisis de datos y reporting;
- ▶ Análisis comercial y relación con clientes;
- ▶ Experiencia del cliente y resolución de problemas;
- ▶ Comunicación con stakeholders y optimización de procesos;
- ▶ Colaboración transversal y rigor operativo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Posgrado — Marketing y Estrategia Digital

Universidade Politécnica de Portalegre

2025–2026 · 17,8/20 · Nivel 6 del EQF

IA y Automatización · GA4 · SEO/SEM · Redes Sociales · E-Commerce · RGPD · CRO · UX/UI

Grado en Turismo

Universidade Politécnica de Portalegre · 2009–2014

COMPETENCIAS

Marketing Digital — Contexto Académico

Google Analytics 4	Google Ads
SEO On-page/Off-page	SEM / Tráfico Pago
Marketing de Contenidos	Redes Sociales
CRO y Tests A/B	E-Commerce y RGPD
IA Generativa	Search Console

Aplicado en proyectos desarrollados durante el Posgrado

Competencias Profesionales

ERP y Análisis de Datos	Excel y Reporting
Gestión de Clientes	Optimización de Procesos
Comunicación con Stakeholders	PowerPoint

IDIOMAS

Portugués — Nativo

Español — C1 Avanzado

Inglés — B2 Intermedio Alto

VOLUNTARIADO

Corpo Nacional de Escutas

2006–2013 · Elvas, Portugal

- ▶ Miembro activo durante siete años, con responsabilidades de liderazgo juvenil en el último año, adquiriendo experiencia en coordinación de equipos, planificación de actividades y responsabilidad.

OTROS

Permiso de Conducir — Categoría B