



JARA HERRERO

Tech Project Manager | Salesforce Specialist
CRM & Customer Engagement Specialist

+34 664 42 10 56

jaraxherrero@gmail.com

PERFIL

Salesforce Technical Lead con más de 5 años de experiencia en Marketing Cloud y Sales Cloud. Especializada en diseñar soluciones técnicas escalables, liderar proyectos omnicanal y conectar negocio con tecnología. Perfil híbrido técnico-estratégico, con enfoque analítico, creativo y orientado a resultados. He cultivado habilidades sólidas en la implementación de campañas omnicanal y el desarrollo de herramientas personalizadas para cubrir las necesidades de negocio para una experiencia funcional 360°.

EDUCACIÓN

Bachelor Degree in Computer and Information Systems

University Trinity Saint David (Wales)

Máster en Marketing, Publicidad y Diseño
NETT School

Postgrado en Business Intelligence, Análisis de datos y Power Bi
IEBS Business School

Bootcamp Salesforce CRM + Marketing Cloud + Data Cloud + Agentforce
MOA Institute

Cursos adicionales en Business Intelligence y Big Data por Universidad Antono de Nebrija, **Curso de IA y Machine Learning** y **Bootcamp de Salesforce** por Cloud Coachers

CERTIFICACIONES

- Google Project Management
- ITIL Foundation
- MOA Salesforce Bootcamp
- Salesforce Email Specialist

SKILLS CRM

Salesforce

Salesforce Marketing Cloud

Salesforce Sales Cloud

Adobe Campaign

IDIOMAS

Inglés B2 speaking | C1 reading & writing

Portugués B1

EXPERIENCIA

CRM & CUSTOMER ENGAGEMENT LEAD • DELOITTE 2026 – Actualidad

Como Salesforce Senior Lead, he liderado el desarrollo de soluciones en Salesforce Sales Cloud, transformando los requisitos de negocio en soluciones técnicas eficientes. He actuado como nexo entre las áreas de negocio y los distintos stakeholders, asegurando el alineamiento de las necesidades con la implementación y priorizando la demanda según impacto de negocio y SLAs garantizando la correcta coordinación entre negocio, marketing y equipos técnicos para asegurar entregas críticas.

SALESFORCE MARKETING CLOUD MANAGER • LLYC 2024 – 2026

Parte de mi rol ha consistido en la gestión integral de proyectos, abarcando la toma de decisiones estratégicas, la supervisión de tareas y la comunicación directa con clientes. Además, he contribuido al desarrollo de proyectos estratégicos de customer engagement y campaign management mediante Salesforce Marketing Cloud, así como landings de captación de leads o estrategias personalizadas como vincular el carrito de compra del ecommerce con la cuenta de Salesforce y personalizar la experiencia comercial de cada cliente aumentando la recurrencia.

SOFTWARE ENGINEERING ANALYST • ACCENTURE 2022- 2024

Desarrollo de múltiples proyectos en Salesforce Marketing Cloud. He desarrollado e implementado soluciones para mejorar los objetivos de marketing del cliente mediante gestión de campañas en los distintos canales de comunicación, automatización de procesos, y administración del sistema SFMC.

UX DEVELOPER & RESEARCH • HIBERUS 2018- 2019

Desarrollo de diversos proyectos de maquetación web. Evaluación, testeo, diseño e implementación de la interfaz de usuario para crear una experiencia óptima para el usuario final

SKILLS

- **Salesforce CRM & Customer 360:** Altos conocimientos en las nubes de Salesforce para una visión 360°. Marketing Cloud, Sales Cloud, Service Cloud, Data Cloud, Agentforce y Loyalty Management. Conocimientos de Adobe Campaign y Microsoft Dynamics Nav.
- **Cloud & DevOps:** Conocimientos en Git, GitHub, Azure DevOps y VS Code.
- **Programación:** Conocimientos en lenguajes de programación como Java, Python, R, Visual Basic, Visual Code, Apex, LWC, SSJS, SQL, AMPscript...
- **Datos, BI & Reporting:** Conocimientos de herramientas analíticas y creación de cuadros de mando en Power BI, Tableau y bases de datos Oracle y MySQL.
- **Maquetación & UX Design:** Desarrollo de landing pages y webs en HTML5, SSJS, CSS3...
- **Metodologías & Gestión:** Para la planificación y seguimiento de proyectos utilizo metodologías Agile (Scrum & Kanban) y herramientas como Jira, Kanban, Confluence, ServiceNow y Trello.

PROYECTOS

+ 10 proyectos multinacionales

Joyería con presencia internacional : Configuración de campañas omnicanal, segmentación avanzada y reporting de resultados.

Compañía internacional energética & petroquímica internacional: Diseño y gestión de contenidos dinámicos, creación de campañas, y diseño e implementación de nuevos procesos corporativos a través de automatizaciones y Journeys, queries, exclusión de audiencias, etc.

Banco español con presencia internacional: Desarrollo de landing pages corporativas, formularios de captación de leads y administración del sistema

Marca internacional de ropa deportiva: Diseño y puesta en marcha de estrategia omnicanal 360° en SFMC y migración de datos de ERP a Salesforce