# Nacho Álvarez-Borrás

+34 637 74 77 04
nacho.alvarez.borras@gmail.com

www.linkedin.com/in/nachoborras
nachoborras.rocks

Profesional híbrido compuesto de estrategia de publicidad tradicional y digital, branding y campañas, experiencia de cliente y diseño estratégico.

## Educación

Máster en Customer Experience & Innovation, EAE Business School (minor: Customer Analytics).

Licenciado en Publicidad y RR.PP., Universidad Complutense de Madrid.

## Idiomas

Inglés: competencia profesional.

Francés: básico.

## Experiencia

**Socio y director de estrategia**
**Apéritif Studio**
*Estudio boutique creativo-estratégico con foco en descubrimiento y creación de marca, diseño y storytelling*

Mayo 2015 - actualidad

Estrategia de marca, campañas y contenido. Talleres de descubrimiento y experiencia de marca. UX, campañas on y offline. Apoyo estratégico-creativo a agencias creativas y de medios en concursos y proyectos. Servicio al cliente, producción, nuevo negocio y gestión total del estudio.

Ayuntamiento de Madrid, NTT Disruption, Movimiento por la Paz y el Desarme (MPDL), Gobierno de La Rioja, Tuenti, IAB España, Club de Creativos de España, Performics, Publicis Groupe España, IPG Mediabrands, OMD, BTOB (Papa Johns, Cione, Fripozo, The Cross), Super PR Fem, Grupo Room Mate, Economistas sin fronteras, Museo Thyssen, Jibo (robot social).

Proyectos propios del estudio: comic online y libro 'Hardcore Maternity', plataforma digital de participación ciudadana 'Microideas para Madrid' y tienda online de Apéritif.

**Head of Marketing Strategy**
**NTT Disruption**
*División de NTT para la creación de productos tecnológicos innovadores con espíritu de start-up y agencia in-house*

Abril 2020 - Mayo 2022

Estrategia y gestión completa de procesos de descubrimiento de marca, campañas de branding y producto en own y earned media. Estrategia de presencia en el metaverso. Apoyo en diseño estratégico de producto de IA de marketing. Data storytelling. Gestión de la agencia in-house.

Marcas locales, regionales y globales de NTT. Productos tecnológicos de NTT Disruption: Growthland (servicios y tecnología de marketing), Jibo (robot social), Cokoon (espacios inmersivos), Zela (tecnologías de aceleración). Syntphony (suite de software B2B),Tour de Francia, AMLAD (digitalización de activos culturales y NFTs), Vocento.

# Nacho Álvarez-Borrás

Profesional híbrido compuesto de estrategia de publicidad tradicional y digital, branding y campañas, experiencia de cliente y diseño estratégico.

## Educación

Máster en Customer Experience & Innovation, EAE Business School (minor: Customer Analytics).

Licenciado en Publicidad y RR.PP., Universidad Complutense de Madrid.

## Idiomas

Inglés: competencia profesional.

Francés: básico.

**Socio y Director de Estrategia**
**Revolution Advertising (hoy RK people)**
*Agencia de publicidad española e independiente de tamaño medio*

2011 - 2015

Introducción de cultura de estrategia y digital en la agencia. Estrategia de marca, de campañas, contenido y social media. Talleres de creación de marca. Nuevo negocio. Posicionamiento de la agencia. Campañas en medios tradicionales y digitales.

Cortefiel, Pedro del Hierro, Prosegur , Cabreiroá, Ecovidrio, Quiniela, Burger King, Nationale Nederlanden, Cruz Roja Española, Infiniti, Subaru, Universidad Alfonso X el Sabio, Gocco, Hijos de Antonio Barceló, Unicef.

**Socio y Director General**
**Wysiwyg / Razorfish (hoy Digitas Wysiwyg)**
*Una de las primeras agencias creativas digitales de España*

2008 - 2011

Gestión de la venta a Razorfish e integración de Wysiwyg en la red internacional. Nuevo negocio. Posicionamiento de la agencia. Servicio al cliente. Gestión general: presupuesto, RR.HH., reporting internacional, metodología de trabajo.

Diesel International, Mercedes-Benz, Volkswagen, Loewe, Vodafone, Aquarius, Nokia, Absolut, Burger King, Ballantine's, Amstel, Lancia,Trucco, Greenpeace, Camper, Click Seguros, Cuétara, Red Eléctrica de España, Font Vella, Germaine de Capuccini, Sage SP, Vocento, Atlético de Madrid, ICEX, Repsol, BBVA, Barclays Bank, Cruz Roja Española, Betclic.

**Socio y Director General Estratégico**
**Wysiwyg / Razorfish**

2007 - 2008

Mayor implicación en desarrollo de negocio, servicio al cliente, gestión de equipos, posicionamiento de la agencia, metodología de trabajo y negociaciones de venta a Razorfish.

**Director de Planificación Estratégica**
**Wysiwyg / Razorfish**

2002 - 2007

Gestión del departamento y el equipo. Consejo directivo. Mayor implicación en la relación con clientes y nuevo negocio. Ampliación de la estrategia desde lo digital a la marca.

**Planificador Estratégico**
**Wysiwyg / Razorfish**

2000 - 2002

Definición estratégica de los proyectos de campaña, web y contenidos. Investigación con usuarios y testeo, UX, arquitectura de la información. Análisis de resultados y planes de acción de marketing digital.