



Bet Guasch

Negoci · Comercial · Dades

Professional amb més de 7 anys d'experiència en desenvolupament de negoci, gestió de comptes, anàlisi de dades i estratègia comercial. He treballat en negociació, partners, reporting, BI i optimització de processos, utilitzant les dades per donar suport a decisions comercials i estratègiques. Autodidacta en tecnologia i especialment interessada en la intersecció entre negoci, dades, cultura i creativitat.

Contacte

- + 34 651 03 35 73
- guasch95@gmail.com
- Mataró, Barcelona (ES)
- www.betguasch.com

Habilitats

- Pensament crític
- Creativitat
- Analítica
- Negociació
- Resolutiva

Educació

Màster en Màrqueting Digital
UOC (2022)

Grau en Economia
Universitat de Barcelona (2013 - 2019)

Erasmus+
Universitat Aarhus, DK (2017)

Batxillerat/ESO
Col·legi Manyanet Les Corts (2017-2008)

TIC

- Data:** Power BI, SQL, Excel
- Digital:** IA, Google Workspace, Microsoft Office, Canva
- ERP:** SAP, Odoo, Holded

Idiomes

- Catalán
- Español
- Inglés

Experiència

Business Intelligence 09.2025 - 04.2026
Decowood

- Disseny, construcció i manteniment de l'ecosistema BI: dashboards d'anàlisi de P&L, vendes, incidències, scoring de productes i operacions.
- Desenvolupament de queries en SQL amb integració cross-systems (Odoo, ERP).
- Modelatge DAX complex i optimització de mesures.
- Presentació i anàlisi de resultats i impacte de canvis de preu.

B2B Business Unit Manager 01.2025 - 09.2025
Decowood

- Gestió estratègica del canal de venda B2B amb enfocament en optimització de marges i millora de processos.
- Canvi estratègic de polítiques comercials i anàlisi d'impacte. (2025: YoY + 70%)
- Coordinació interdepartamental entre vendes, màrqueting, IT i finances.

Comercial B2B 09.2024 - 01.2025
Decowood

- Gestió comercial de comptes de clients B2B.
- Optimització de polítiques de preus i descomptes.

Account Manager Digital 10.2020 - 09.2024
Editorial Planeta

- Gestió comercial de canals: Apple, Google, Casa del Llibre, Nextory, Scribd, biblioteques.
- Seguiment i anàlisi de xifres de vendes per assolir objectius pressupostaris.
- Establiment i optimització de polítiques de preus per a mercats internacionals.
- Preparació de presentacions i coordinació de campanyes de màrqueting.
- Anàlisi d'accions en diversos canals de venda i col·laboració interdepartamental.

Account Manager Marketplaces - Asistente 09.2019 - 12.2019
Tandem Up (by Elogia)

- Anàlisi de negocis i vendes per a clients nacionals i internacionals que venen a Amazon.
- Estratègies d'optimització de vendes, gestió d'inventari i anàlisi de dades.
- Presentacions estratègiques i elaboració de pressupostos per maximitzar la rendibilitat operativa.

Account Manager Digital - Asistente 09.2018 - 07.2019
Penguin Random House Grupo Editorial

- Gestió de facturació i comandes per a clients internacionals; creació de presentacions de màrqueting i butlletins setmanals.
- Establiment i optimització de polítiques de preus per a mercats internacionals.
- Preparació de presentacions mensuals de novetats i coordinació de campanyes de màrqueting.
- Anàlisi d'accions en diversos canals de venda i col·laboració interdepartamental.

Referencias

Ion Vidaurreta
CEO Decowood
Phone: + 34 647 80 45 91
Email: ion@decowood.es

Raúl Pérez
Director eBooks & Audiobooks - Planeta
Phone: +34 636 96 78 39
Email: raul.perez@planeta.es