



Bet Guasch

Estrategia Comercial & Desarrollo de Negocio

Profesional con experiencia en estrategia comercial y gestión de cuentas en el sector de contenidos digitales. He trabajado directamente con CEO y dirección en la toma de decisiones estratégicas, combinando visión de negocio con capacidad analítica. Autodidacta en tecnología y con nivel alto de inglés.

Contacto

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

Skills

- Pensamiento crítico
- Creatividad
- Analítica
- Negociación
- Resolutiva

Educación

Máster en Marketing Digital
UOC (2022)

Grado en Economía
Universidad de Barcelona (2013 - 2019)

Erasmus+
Aarhus University, DK (2017)

Bachiller/ESO
Colegio Manyanet Les Corts (2017-2008)

TIC

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

Idiomas

- Catalán
- Español
- Inglés

Experiencia

Business Intelligence 09.2025 - 04.2026
Decowood

- Presentación de business cases a CEO y dirección para respaldar decisiones estratégicas de pricing y en procesos operativos, con impacto directo en márgenes.
- Diseño, construcción y mantenimiento de ecosistema BI: dashboards de análisis de P&L, ventas, incidencias, scoring de productos y operaciones.
- Desarrollo de queries en SQL con integración cross-systems (Odoo, ERP).

B2B Business Unit Manager 01.2025 - 09.2025
Decowood

- Redefinición del canal B2B: nueva política comercial, reorganización de procesos y mejora de márgenes.
- Análisis e implementación de un nuevo modelo comercial. Resultado: +70% YoY en revenue.
- Coordinación interdepartamental entre ventas, marketing, IT y finanzas.

Comercial B2B 09.2024 - 01.2025
Decowood

- Gestión comercial de cuentas B2B.
- Optimización de políticas de precios y descuentos.

Account Manager Digital 10.2020 - 09.2024
Editorial Planeta

- Gestión del canal digital con plataformas como Apple, Google, Scribd o Nextory, y red de bibliotecas.
- Definición de políticas de precios para mercados internacionales y seguimiento de objetivos de venta.
- Revisión de contratos con plataformas en colaboración con el equipo legal.
- Preparación de presentaciones, coordinación de campañas de marketing y curación del catálogo editorial.

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

- Análisis de negocios y ventas para clientes nacionales e internacionales que venden en Amazon.
- Estrategias de optimización de ventas, gestión de inventario y análisis de datos.
- Presentaciones estratégicas y elaboración de presupuestos para maximizar rentabilidad operativa.

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

- Gestión de facturación y pedidos para clientes internacionales; creación de presentaciones de marketing y newsletters semanales.
- Establecimiento y optimización de políticas de precios para mercados internacionales.
- Preparación de presentaciones mensuales de novedades y coordinación de campañas de marketing.
- Análisis de acciones en diversos canales de venta y colaboración 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