

CONTACTO

+31 6 8403 2773

nicolcuevas.digital@gmail.com

Maassluis · Rotterdam, Países Bajos

IDIOMAS

Español	Nativo
Inglés	B1–B2 (MCER)

HERRAMIENTAS

DISEÑO Y VÍDEO

Canva · CapCut · Claude Design · Adobe Express · InShot · VN

GESTIÓN Y ANALÍTICA

Metricool · Meta Business Suite · GA4 · Google Search Console · HubSpot · Postiz

AUTOMATIZACIÓN E IA

ManyChat · Claude · IA generativa

WEB, SEO Y ADS

WordPress · Elementor · Meta Ads

DISPONIBILIDAD

- Incorporación inmediata
- Remoto o híbrido desde Rotterdam
- Disponibilidad para viajar a España de forma periódica

CURRICULUM VITAE

Nicol Cuevas *Escobar*

Social Media Manager · Content Strategist · Neuromarketing

> *Neurociencia para entender, contenido para conectar y estrategia para crecer.*

Perfil profesional

Social Media & Content Strategist con un perfil poco habitual en marketing digital: **7 años en el área de la salud** me formaron para leer emociones, generar confianza en segundos y comunicar con claridad en momentos de alta presión. Hoy aplico esa comprensión del comportamiento humano, reforzada con **neuromarketing y psicología de compra**, para crear estrategias de contenido con base científica, nunca por intuición, que terminan en ventas, fidelización y recomendación.

Me especializo en **construir contenido a partir de investigación, customer journey, insights y psicología de compra**. En paralelo, **optimizo embudos de ventas**: detecto los puntos de fuga donde la marca pierde clientes y diseño acciones para mejorar la tasa de conversión. Porque una estrategia de contenido alineada con los objetivos del negocio solo genera ventas cuando el recorrido hasta la compra funciona.

Actualmente, en prácticas en la agencia **LULOG** (SEO, contenido y redes sociales para logística y hostelería) mientras curso el **Máster en Marketing Digital y Analítica (VIU)**.

Por qué sumarme a tu equipo

01 — Visión científica del consumidor

Aplico neuromarketing a las emociones, sesgos y motivaciones que mueven una compra. Mis 7 años en el área de la salud son mi mayor ventaja.

02 — Embudo y conversión

Audito el recorrido del cliente, detecto dónde se pierden las ventas y optimizo cada etapa con datos.

03 — Evidencia, no intuición

Antes de crear, investigo el negocio: cómo genera demanda, qué mueve a su audiencia y dónde está su oportunidad de crecimiento.

MI MÉTODO · CONTENIDO BASADO EN EVIDENCIA

Investigación	Insights	Conexión	Conversión	Crecimiento
Escucha social, negocio y audiencia	Qué piensa, siente y necesita el cliente	Contenido de valor y auténtico basado en insights	Análisis y optimización del embudo	Ingresos, fidelización y recomendación

Experiencia profesional

Content Strategist, SEO & Social Media · Prácticas

2026 – Actualidad

LULOG · Agencia de marketing para logística y restauración · España · Remoto · Prácticas del Máster VIU

CLIENTE DE LOGÍSTICA · GREENLINE GLOBAL

- Diseño y ejecuto la **estrategia SEO y de contenidos del blog**: investigación de palabras clave, intención de búsqueda, estructura on-page y FAQ schema.
- Redacto, optimizo y **publico los artículos en WordPress**, con versiones en inglés y ruso para mercados internacionales.
- Aplico un enfoque **SEO + GEO** para que el contenido posicione tanto en Google como en buscadores con IA generativa.

Nicol Cuevas *Escobar*

SOCIAL MEDIA · CONTENT STRATEGY

COMPETENCIAS CLAVE

- Estrategia de contenidos
- Social Media Management
- Community management
- Calendario editorial
- Vídeo corto · Reels y TikTok
- Creación de contenido UGC
- Copywriting persuasivo
- Storytelling de marca
- Neuromarketing aplicado
- Voz y tono de marca
- SEO y SEO + GEO
- Análisis del embudo de ventas
- Customer journey mapping
- Optimización de conversión (CRO)
- Escucha y monitorización social
- Investigación de audiencia e insights
- Analítica y reporting
- Automatización con ManyChat

HABILIDADES HUMANAS

- Empatía y escucha activa
- Comunicación bajo presión
- Pensamiento analítico
- Trabajo interdisciplinar
- Autonomía en remoto
- Visión multicultural

SECTORES

EXPERIENCIA

Hostelería · Logística B2B · Moda · Salud

PERFIL ADAPTABLE A

E-commerce · Belleza y bienestar · Turismo · Retail · Educación · Marcas personales

Experiencia profesional (continuación)

LULOG · Clientes de hostelería

2026 – Actualidad

Social Media & Content Strategy · **Flexitt** · **Strandrestaurant Our Seaside** · Países Bajos

- Diseño la **estrategia de contenido y redes sociales de Our Seaside** (restaurante de playa y venue de bodas): planificación semanal basada en tendencias del sector y un tono cercano y familiar que vende la experiencia, no solo el producto.
- Concepto, guion, edición y postproducción del **vídeo comercial de marca de Flexitt**, integrando el material del cliente con escenas generadas con IA y su identidad visual.
- Redacto **casos de éxito** para la web de Flexitt (estructura *qué hicimos → resultados → testimonio*) y los maqueto en Elementor.
- Aplico neuromarketing (prueba social, pertenencia, anticipación) para convertir seguidores en reservas y clientes recurrentes.

Fundadora y Content Strategist

Proyecto propio

LUNNARYRENT · Moda sostenible: arriendo de vestidos y asesoría de imagen · Instagram

- Construí la marca y su comunidad con **crecimiento mayoritariamente orgánico**, guiado por una estrategia de contenido basada en conexión emocional.
- Voz de marca con el lenguaje de su comunidad, **testimonios y UGC de clientas como prueba social** e interacción constante para convertir seguidoras en clientas recurrentes.

7 años en el área de la salud · mi ventaja diferencial

Matrona clínica · UCI Neonatal y Neonatología

2019 – 2026 · 7 años

Hospital Luis Tisné · Clínica Bupa · Clínica Dávila · Clínica INDISA · Santiago, Chile

→ Psicología de la decisión
Acompañar a familias en momentos críticos me enseñó qué genera confianza.

→ Mensajes complejos, simples
Traducir lo técnico en claro: la base de mi copy.

→ Rigor y protocolo
Procesos, objetivos e indicadores, como en una UCI.

→ Equipos interdisciplinarios
Coordinación ágil y reacción rápida ante imprevistos.

Formación

Máster en Marketing Digital y Analítica

2026 – En curso

Universidad Internacional de Valencia (VIU) · España

Matronería (Obstetricia y Puericultura)

2014 – 2019

Universidad Diego Portales · Santiago, Chile · Titulada con distinción

Certificaciones · 2026

Neuromarketing y psicología de compra
Universidad EUNEIZ

Marketing en Redes Sociales
HubSpot Academy

Google Analytics 4
Google Skillshop

Inbound Marketing
HubSpot Academy

Anuncios de Compras con IA
Google Skillshop

Growth Hacking
VIU · Valencia

> *Detrás de cada compra hay una emoción que la impulsa. Yo la transformo en estrategia y crecimiento real.*

NICOL CUEVAS · VISIÓN DE CONTENIDO