

Pedro López

Estrategia Digital y Responsable de Operaciones

nomakoe.com · LinkedIn · hola@nomakoe.com

Nacionalidad española · presencial, híbrido o en remoto · dispuesto a reubicarme a cualquier país · incorporación inmediata

Sectores de interés: Tecnología, sector viajes y marcas digitales con operación internacional

PERFIL

Arquitecto de sistemas y operaciones con instinto comercial y más de 20 años de vida laboral entre España y Países Bajos. Mi valor diferencial es conectar la tecnología con el desarrollo de negocio: integro IA en la operativa diaria, automatizo flujos lentos y estructuro el conocimiento para que el negocio escale sin multiplicar el caos. Dirijo agentes de IA con criterio técnico para entregar en semanas lo que antes exigía un equipo entero, pero siempre asegurándome de que la tecnología sirva de motor para la reducción de costes y las ventas. Trabajo asíncrono, pragmático y orientado a resultados corporativos.

LO QUE HE RESUELTO

- Estrategia & Growth: Crecimiento y posicionamiento SEO en YouTube dentro de un proyecto que acumuló más de un millón de seguidores.
- Desarrollo Web & Producto: Construcción desde cero de la landing de lanzamiento para un creador con más de tres millones de seguidores.
- Ventas B2B & Negociación: Embajador de marca de tres firmas de Pernod Ricard, logrando un crecimiento sostenido en cartera propia.
- Operaciones & Gestión de Fricción: Experiencia transversal en el sector travel a ambos lados del mostrador (hostelería y flotas), y más de 50 países como cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Noma Koe · Proyecto propio

02/2026 – actualidad

Estrategia Digital y Responsable de Operaciones

- Dirección integral de Noma Koe (ecosistema de marca y motor de contenido B2B) y Noma Norte (comunidad y productos digitales), abarcando desde la estrategia y arquitectura hasta la automatización del embudo B2C.
- Fundador de Noma Kairo, agencia orientada al sector B2B turístico. Conceptualización y despliegue de servicios clave: desarrollo web y arquitecturas de contenido automatizadas.
- Diseño y despliegue de un sistema operativo interno basado en agentes de IA y flujos automatizados para escalar la producción de contenido y blindar el conocimiento del proyecto, reduciendo dependencias técnicas.

Operaciones, logística y servicio · España y Países Bajos

01/2022 – 04/2026

Gestión operativa, logística y customer experience

Empresas: Aproperties Real Estate · Jan de Rijk (vía Pollux) · Momentum Task Force · Record Go · Albert Heijn · Moove Cars

- Etapa compaginada con viaje continuo por Europa y América: transporte de pasajeros y operativa logística en entornos de alta rotación —incluida la operación de Nikon en Países Bajos—, destacando por la adaptación ágil a múltiples normativas, equipos internacionales y picos de demanda operativa.

Staff Consulting Bureau · Pernod Ricard

10/2021 – 01/2022 · 01/2023 – 04/2023

Embajador de Marca

- Doble rol de comercial y embajador de marca en dos etapas: desarrollo de negocio B2B en el canal HORECA sobre cartera propia, y eventos de marca dentro del local del cliente.
- Crecimiento sostenido de pedidos B2B en la cartera trabajada, sobre objetivos de fidelización.

Estrategia digital, contenido y sistemas

Cientes: Instituto Pensamiento Positivo · Nest Hostels · Mundo Creativo · Hostal El Cubo · Videópatas · Flashlibros

- Alojamiento turístico por dentro: CRM sistematizado y check-ins automatizados en Nest Hostels (Las Palmas, 2025) y Hostal El Cubo (Tenerife, 2025); procesos internos en Notion y comunicación de equipo para Mundo Creativo, proyecto de turismo sostenible (Gran Canaria, 2022).
- Estrategia de contenidos y SEO en YouTube para Instituto Pensamiento Positivo (2019-2021), dentro de un proyecto que acumuló más de un millón de seguidores: optimización de tres canales, rediseño de miniaturas y plan de contenido.
- Web, landing y email marketing del lanzamiento del libro de Videópatas, creador con más de tres millones de seguidores (2022), y contenido formativo para Flashlibros (2018).

Antes de 2019

2003 – 2019

Ventas, atención al cliente y hostelería

Empresas: Prosegur (vía Servimax) · Adecco · Wesser & Partner

- Trayectoria inicial con exposición directa a entornos de alta exigencia operativa y atención al cliente premium, incluyendo logística de seguridad y ocio internacional.
- Experiencia de campo en gestión comercial B2B/B2C y captación trabajando a resultados para líderes del sector energético y campañas de impacto social.

APTITUDES Y HERRAMIENTAS

IA, agentes y automatización — uso diario

Agentes de IA (Claude Code, Codex, Gemini/Antigravity) · Protocolo MCP · Diseño de flujos con agentes · Integración continua (GitHub Actions) · Automatizaciones programadas (cron/launchd) · Integración de APIs de terceros

Producto web y datos — criterio técnico y dirección de agentes de IA

Next.js · React · TypeScript · Tailwind · PostgreSQL · Vercel · Stripe · Git y GitHub · Python

Contenido y crecimiento — uso diario

SEO en YouTube · Estrategia de redes sociales y branding · Meta Ads (estrategia, KPIs y dashboards) · Edición y narrativa en Final Cut

Operación y conocimiento — uso diario

Documentación de procesos y protocolos · Gestión del conocimiento sobre repositorio propio · Trabajo asíncrono · Adaptación a cualquier CRM o SaaS del cliente (preferencia por API abierta)

EDUCACIÓN

Grado Superior en Alojamiento Turístico

EHTB · Escola d'Hoteleria i Turisme de Barcelona · 2010 – 2011 · No finalizado

Bachillerato en Tecnológico

IES Aldana · 2003 – 2005

CERTIFICACIONES

Emprendimiento Digital — Emprende

Aprendiendo / Sílex 2.0

Publicidad en Meta Ads (Facebook e Instagram) — Roger Viladrosa

Marketing y Ventas — Sell It · Ryan Serhant

Profesionalización de canales de YouTube — Crecetube

IDIOMAS

Español: Nativo

Catalán: C2 · bilingüe

Inglés: C1 · profesional

Italiano: B1 · conversación básica