Carla González Lanero

Product Marketing Manager

Madrid, España · Disponible para viajar y para reubicarme en otro país
+34 620 992 591 · carla@carla-go.com · www.carla-go.com · linkedin.com/in/carlagonzalezlanero

PERFIL

Product Marketing Manager con más de 10 años llevando productos al mercado, del gran consumo al SaaS B2B regulado. Traduzco productos complejos a mensajes que Ventas puede defender: posicionamiento, *go-to-market*, *pricing* y sales enablement. Coordino Producto, *Marketing*, Ventas, Preventa, Operaciones, Delivery, Soporte, Legal, *Compliance* y Finanzas, y adapto cada mensaje a la ley, la competencia y la madurez de cada mercado.

EXPERIENCIA

Global Product Manager, eDelivery · Product Marketing Manager para España, Perú y Colombia

AC Camerfirma, grupo Tinexta Infocert · Madrid · feb 2024 – actualidad

Prestador cualificado de servicios de confianza: firma electrónica, certificados, sellado de tiempo y comunicaciones certificadas para empresas y administraciones en España y Latinoamérica.

QUÉ HAGO

- Como Global Product Manager de la solución de eDelivery del grupo (desde enero de 2026): priorizo el *roadmap* global por mercado, impacto y regulación, defino requisitos con el equipo de producto en Italia, cuido los materiales de la solución para todos los países y formo a los equipos de ventas de todo el grupo.
- Como Product Marketing Manager para España, Perú y Colombia: pongo a disposición de Ventas un *portfolio* de más de 50 soluciones, propias y de *partners* tecnológicos, y lidero cada lanzamiento y su *go-to-market*.
- Posicionamiento, marco de mensajes y propuesta de valor adaptados a la ley, la competencia y la madurez de cada mercado; buyer personas e ICP; *pricing* y *packaging*, listas de precios, costes y márgenes por país.
- Materiales y formación para Ventas, Preventa, inside sales, SDR y *partners*: presentaciones, argumentarios, *battlecards*, fichas de producto, FAQs y demos.
- Análisis de competencia y seguimiento de la regulación (eIDAS, ERDS/QERDS); valido los mensajes con *Compliance*, Preventa, Producto y expertos externos.
- Hago de puente entre la matriz italiana y los equipos de España, Perú y Colombia, y represento a Camerfirma en ponencias, *webinars* y formaciones.

HITOS

- Única persona del grupo con ambos puestos y la primera con una posición global fuera de Italia; Tinexta Infocert lo anunció en el Sales Enablement de Milán (febrero de 2026) como el primer paso para construir producto como un solo equipo internacional.
- Única persona sin cargo directivo seleccionada para asistir a la cumbre de la alta dirección (*C-Level*) del grupo en Londres (febrero de 2025), donde se decidió la estrategia a corto, medio y largo plazo.
- 100 % de los requisitos obligatorios de la solución de eDelivery entregados en 9 meses y 3 *releases*.
- Diseñé en 3 meses un modelo de negocio B2C sobre una solución B2B del grupo: un negocio nuevo para clientes pequeños, hoy una de las soluciones insignia del *portfolio*.
- 1 solución y 4 productos nuevos lanzados; uno de ellos, el sello electrónico para el Pasaporte Digital de Producto (Reglamento europeo ESPR), en el mercado en 1 semana.
- Hasta 6 días menos por oferta y hasta 12 *emails* menos gracias a mejores procesos de cualificación de *leads*.
- Más de 10 ponencias (Cámaras de Comercio de toda España, Finance Week 2024), 6 formaciones internacionales y unas 15 nacionales.

Brand & Portfolio Manager

Grupo VIVO (VIVOLABS) · Madrid · nov 2022 – jun 2023

Equipo de 4 personas y agencia. Grupo de salud centrado en la longevidad y la medicina preventiva.

- Gestión de la marca y del *portfolio*; lancé las pruebas de microbiota y genética, la gran apuesta del grupo.
- Eventos con nutricionistas e *influencers* y una formación de pago para médicos que generó ingresos propios y convirtió a cada médico en prescriptor.

Brand & Product Marketing Manager

Ambientair (hoy Sevenreeds) · **Madrid** · mar 2016 – nov 2022

Equipo de 3 personas y agencia. Fabricante español de aromas y decoración para el hogar.

- Lideré el cambio de imagen y una nueva arquitectura de marca: de vender solo a gran distribución en España y Portugal a *retail* en 48 países, del gran consumo al lujo (El Palacio de Hierro, Galeries Lafayette, Loft, Costco).
- Entre 3 y 7 colecciones y entre 1 y 4 marcas nuevas al año: diseño de producto, *packaging*, *storytelling*, posicionamiento y procedimientos de fabricación.
- Marca propia para Zara Home, El Corte Inglés, J. Crew, Mr Wonderful y Engel & Völkers.
- Diseño de *stands* y novedades para al menos 6 ferias internacionales al año en 4 países (Maison&Objet, Ambiente, Atlanta Market, Intergift).
- Feria de Cantón 2019: dos viajes de tendencias y negociación que dieron 2,5 años de novedades y dosieres para Leroy Merlin, Zara Home, Max Mara y Carrefour.
- Premio Selección CLAP 2017 a la mejor imagen gráfica.

Product Marketing Manager

The Singular Olivia (Olivia Cuidados SL) · **Madrid** · sep 2015 – mar 2016

- Búsqueda y selección de marcas, gestión de la marca propia y de sus puntos de venta, y asesoramiento como Beauty Trainer.

Analista programadora SAP

Deloitte · **Madrid** · 2014 – nov 2015

- Proyectos para clientes como Acciona Energía, Nautalia y Adif.

FORMACIÓN

Máster Universitario en Dirección de Proyectos y Metodologías Ágiles · ESIC Business & Marketing School · 2023–2024 · TFM con Matrícula de Honor

Programa en Brand Management, Marketing y Ventas · Esade · 2023

Posgrado en Dirección Tecnológica y Sistemas de Información · Universidad Autónoma de Madrid · 2014–2015

Posgrado en SAP Recursos Humanos · Universidad de Alcalá · 2014

Posgrado en SAP Finanzas · Universidad de Alcalá · 2013

International Marketing and Business Management · Rennes School of Business · 2011–2012

Grado en Turismo, impartido íntegramente en inglés · Universidad Rey Juan Carlos · 2009–2013

IDIOMAS

Español: nativo · Inglés: C1 · Italiano: B1 · Portugués: B1 · Francés: B1

COMPETENCIAS

Product marketing · *Go-to-market* · Posicionamiento · Propuesta de valor · *Messaging* framework · *Pricing* y *packaging* · *Sales enablement* · Lanzamientos de producto · *Roadmap* · Gestión de *portfolio* · Análisis de competencia · *Win/loss* · *Benchmark* · Segmentación · Buyer personas · ICP · *Storytelling* · *Stakeholder management* · B2B SaaS · Servicios de confianza (eIDAS) · Metodologías ágiles · SAP

Carla **Go.** · www.carla-go.com