Bautista Tolloni

CRM & Marketing Automation Specialist

Villa Allende, Córdoba, Argentina (GMT-3) | Remoto | Disponibilidad inmediata
bautolloni@gmail.com | +54 9 351 704 9406 | linkedin.com/in/bautistatolloni | Portfolio: bautolloni-png.github.io/Proyectos

PERFIL PROFESIONAL

Especialista en CRM y marketing automation. Durante dos años implementé y administré CRMs, construí las automatizaciones que los alimentan y llevé el email y el outbound B2B de varias cuentas en paralelo en una agencia de Barcelona. Configuré **más de 50 dominios de envío** (SPF, DKIM, DMARC, warm-up), lo que mejoró la tasa de apertura de las campañas, y trabajé el copy de asuntos y contenidos. Hoy construyo Nesvir, un SaaS propio con captación de leads, CRM y correo automatizado sobre dominio autenticado.

COMPETENCIAS

Implementación y administración de CRM · Marketing automation · Integraciones y enrutamiento de leads · Segmentación de contactos · Email marketing y flujos automatizados · Entregabilidad (SPF, DKIM, DMARC) · B2B outreach · Reporting y KPIs

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Especialista en CRM y Automatización de Marketing – Ranking Online *ago 2024 – sep 2026 | Barcelona, España (remoto)*

Agencia de marketing digital B2B. Varias cuentas en paralelo, con stacks, dominios y customer journeys distintos.

- Implementé y administré instancias de CRM en GoHighLevel, Zoho CRM y Bitrix24 desde cero: formularios web, pipelines de ventas, calendarios y enrutamiento de leads.
- Integré los leads entrantes de Meta Ads y Google Ads en los CRM de los clientes, manteniendo los datos limpios, segmentados y usables.
- Armé y segmenté las bases de prospectos con Linked Helper y LinkedIn Sales Navigator aplicando filtros avanzados, y automaticé sobre ellas el outreach B2B en LinkedIn con secuencias segmentadas y seguimiento de respuestas.
- Usé Clay para buscar y agregar los emails de las bases de prospectos, y construí automatizaciones en n8n para escalar procesos de CRM.
- Mantuve las bases de marketing y ventas: segmentación, etiquetado, filtrado y limpieza de contactos, lo que mejoró la calidad de los datos y la precisión de cada envío.

Especialista en Email Marketing y Lifecycle – Ranking Online *ago 2025 – sep 2026 | Barcelona, España (remoto)*

- Configuré y mantuve la infraestructura de envío de **más de 50 dominios** de clientes —DNS, SPF, DKIM, DMARC, warm-up y reputación de remitente—, lo que mejoró la entregabilidad y la tasa de apertura de las campañas.
- Escribí el copy y corrí secuencias de outbound B2B multi-paso a escala en Snov.io, con variantes de asunto en cada envío para mejorar la apertura y las respuestas.
- Diseñé e implementé flujos automatizados —welcome, nurturing, re-engagement y win-back— en Mailchimp, Doppler, Snov.io, GoHighLevel, Zoho Automation y Zoho Campaigns, alineados al customer journey de cada cliente.
- Diseñé y maqueté a mano newsletters y templates HTML, y corrí A/B testing sobre asuntos, contenido y horario de envío.

Customer Service Agent – CRM – Bezza (ex TACA TACA), fintech *abr 2023 – jun 2024 | Córdoba, Argentina (remoto)*

- Me ocupé de tres procesos centrales del customer journey —onboarding, activación y reactivación—: acompañé a los nuevos usuarios desde el primer contacto y recuperé a los que habían dejado de interactuar con el servicio.
- Gestioné el ciclo de vida del cliente en Microsoft Dynamics 365: segmenté y seguí una cartera amplia por etapa y estado.

PROYECTOS

Nesvir — SaaS propio, en producción *nesvir.com*

- Construí de punta a punta, del producto al código, un SaaS de documentación de procesos con guía escrita y diagrama.
- Monté el embudo de captación completo: formulario de demo con validación y límite anti-abuso, base en Supabase con seguridad por filas y CRM propio con tablero Kanban por etapas, valor estimado, próxima acción e historial automático.
- Configuré el correo transaccional sobre dominio propio con Resend —respuesta automática al contacto y aviso interno en cada solicitud—, con SPF, DKIM y DMARC (p=quarantine) alineados y verificados con envíos reales.

MotorTech (Toyota Colombia) — bot de WhatsApp con enrutamiento por intención *caso técnico · flujo publicado*

- Diseñé e implementé en Flow Builder un flujo que detecta la intención del usuario desde el primer mensaje y lo deriva a Ventas o a Posventa, con un componente de IA anclado a una base de conocimiento para responder sobre modelos y precios sin alucinar.
- Integré el flujo con el CRM vía API —token, búsqueda de contacto por email como identificador único y alta si no existe— y derivé las citas de taller a Google Sheets por webhook, una fila por cita.

FORMACIÓN

Universidad Siglo 21 *2020 – 2024 | Córdoba, Argentina*

Lic. en Comercialización · Lic. en Administración de Empresas

CERTIFICACIONES

Email Marketing (HubSpot Academy, 2026) · HubSpot Marketing Hub (2026) · Inbound Marketing (HubSpot, 2026) · Klaviyo Product Certificate (2025) · Product Management (Siglo 21) · Business Analytics (Coderhouse, 2025) · Power BI (Coderhouse, 2023) · Customer Experience (Coderhouse, 2023) · Fundamentos de Marketing Digital (Google)

HERRAMIENTAS

Entregabilidad: DNS · SPF · DKIM · DMARC · warm-up y reputación de dominio · inbox placement · higiene de listas · supresión · gestión de rebotes y quejas · RGPD. **Email y outreach:** Mailchimp · Doppler · Snov.io · Apollo.io · HTML/CSS para email · A/B testing. **CRM:** GoHighLevel · Zoho CRM · Zoho Campaigns · Zoho Automation · Bitrix24 · Microsoft Dynamics 365. **Automatización y bases de datos:** n8n · Clay (enriquecimiento de emails) · Linked Helper · LinkedIn Sales Navigator. **IA en flujos de trabajo:** Claude · ChatGPT · Gemini · Perplexity. **Analítica:** Looker Studio · Power BI · GA4 · Excel avanzado. Certificado, sin horas de producción: HubSpot Marketing Hub, Klaviyo.

IDIOMAS

Español — nativo · Inglés — B2