

Javier Alcántara

j.alcantara@example.com · Sevilla, España

23 de agosto de 2026

Ayoze Bautista

Responsable de Customer Success

Zarza Educación

Sevilla, España

Estimado Ayoze Bautista:

Me presento a la vacante de Customer Success Manager y voy a ser claro con lo evidente: he pasado diez años en un instituto, no en una empresa de software. Lo que llevo haciendo los tres últimos años es sacar adelante la implantación de un software, que es el trabajo que ofrecen, a menor escala y con un público más difícil.

Desplugué una nueva plataforma de aprendizaje para 60 docentes y 900 alumnos. El uso semanal activo llegó al 84 % en un trimestre frente a un objetivo del 50 %, y llegó ahí porque monté el programa de acogida y escribí 20 guías breves que bajaron las consultas de primer nivel cerca de dos tercios en seis semanas. Cuando tocó la renovación la llevé yo: reuní las peticiones del profesorado, las convertí en una lista priorizada para el proveedor y tres de las cinco se implementaron ese mismo año.

Zarza vende a centros educativos, así que durante tres años he sido su cliente. Sé lo que una implantación en septiembre le hace a un departamento, por qué la formación que se mete en un claustro no cuaja y cuál es la primera objeción que plantea un jefe de departamento. Antes de esto dirigí un equipo de siete personas, lo que incluye la selección, las reuniones individuales y las conversaciones difíciles.

Me encantaría hablar de cómo son de verdad los primeros noventa días del puesto. Adjunto mi currículum.

Un cordial saludo,

Javier Alcántara