

Marina Quirós

marina.quirós@example.com · Barcelona, España

23 de agosto de 2026

Alba Ferriol

Responsable de Marketing

Pliego

Barcelona, España

Estimada Alba Ferriol:

Escribo una newsletter semanal que desmonta el email marketing de una marca de venta directa, y el flujo de bienvenida de Pliego fue el número de noviembre — sobre todo el cuarto correo, el único de la secuencia que hace una pregunta en vez de una oferta. Me presento a la vacante de Especialista en Email Marketing.

Tengo año y medio de trabajo real, no una década, así que esto es lo que dio de sí ese año y medio. En Sendal Outdoor escribí y programé la newsletter semanal para 11.000 suscriptores y subí la tasa de apertura del 22 % al 31 % en cinco meses, cambiando cómo se escribían los asuntos y no la frecuencia de envío. También hice un test A/B del titular de la ficha de producto que dio un 8 % más de adiciones al carrito y se quedó como versión por defecto.

Antes llevé de principio a fin tres clientes locales en una junior empresa de la universidad: briefing, textos, planificación e informes mensuales. Uno de ellos pasó de 800 a 3.400 seguidores en Instagram en siete meses sin publicidad pagada. La newsletter «Desmontaje» va por 640 suscriptores, ninguno comprado.

Me encantaría que habláramos. Si les sirve, les mando antes el número sobre Pliego, con las partes halagadoras y las que no.

Un cordial saludo,

Marina Quirós