

ROHAN SARAF

Líder de Marketing · Paid Media, Growth, Marca y Creatividad · EMEA y APAC · Ex-Google

Barcelona, España · Residencia permanente en España, pleno derecho a trabajar · +34 607 941 649 · rohan.c2@gmail.com · linkedin.com/in/rsaraf

PERFIL

Líder de marketing ex-Google con ~20 años de experiencia internacional en EMEA y APAC, en agencia, in-house y plataforma. Ex Sr Agency Account Manager en Google Barcelona y ex-CMO. A lo largo de mi carrera he gestionado ~100 M\$ de inversión publicitaria, liderando paid media, growth, marca y creatividad y departamentos de marketing completos, con equipos de 5-8 personas y presupuestos anuales de 1-3 M\$. Conecto la estrategia de marca con el performance y construyo la medición de base (flujos de IA y reporting con fuente única de verdad) para que inversión e ingresos compartan los mismos datos.

RESULTADOS CLAVE

- ~100 M\$ de inversión publicitaria de clientes gestionada a lo largo de mi carrera; cartera anual de 7,8 M€ de agencias de Reino Unido e Irlanda en Google.
- ROAS 12:1 y 2,8 M€ de ingresos recurrentes como CMO de Fresh Greens, con 750 K€-1,2 M€ de inversión publicitaria anual.
- ROAS de 33-46x en keywords de marca en Blinkit para Priya Foods; abril de 2026: 3,74x combinado, con ₹5,07L de inversión → ₹18,98L de ingresos.
- ROAS de Del Monte de 3,4x a 8,3x en 6 meses; ROI +30-45% interanual y CAC -15-22% para Del Monte y PNB MetLife.

EXPERIENCIA

Consultor Sénior de Marketing | Ants Digital · Remoto

ago. 2022 - actualidad

- Teleperformance India: programática con IA y embudos predictivos de leads B2B — calidad de leads +40%, ciclos de conversión -25%.
- Ramoji Film City (con Sony Pictures): compra de medios que redujo el CAC y multiplicó por 2,5 el engagement; lanzamiento de Shin Chan: CAC -30%, ROAS +60%, afluencia +45%.
- Priya Foods en quick commerce: arquitectura marca / genéricas / competencia — marca 33-46x, genéricas ~5x; inversión en competencia (0,7-1,0x) detectada y recortada.
- Margadarsi (captación de leads BFSI, Google + Meta, abr.-jul. 2026): cuota de impresiones en búsqueda del 12,8% al 25,1%; CPL combinado ₹223; leads basura 12,9% frente al 45-60% del sector; lead caliente → venta del 2,11% al 5,00%.
- Desarrollé módulos de IA agéntica (OpenClaw, Hermes), motores predictivos sobre más de 35 años de datos históricos y OmniView, una plataforma de inteligencia de marketing que unifica más de 28 canales.

SVP, Growth | Digital Upshot · Barcelona, España

oct. 2020 - feb. 2022

- Del Monte y PNB MetLife: ROI +30-45% interanual y CAC -15-22% mediante planificación de medios basada en datos, con presupuestos anuales de 1-3 M\$.
- ROAS de hasta 5x en búsqueda de pago y social; escalé la captación en afiliación y programática nativa un 60% sin aumentar la inversión.
- Dashboards en tiempo real en Power BI / GA4 que integran SEO, paid media y programática.

Chief Marketing Officer (CMO) | Fresh Greens · Valencia, España

ene. 2018 - sept. 2020

- ROAS 12:1 y 2,8 M€ de ingresos recurrentes en e-commerce, con 750 K€-1,2 M€ de inversión publicitaria anual.
- Dirigí un equipo de 6 personas en búsqueda de pago, social, influencers y email; responsable de marca, creatividad y growth.

Sr Agency Account Manager | Google · Barcelona, España

dic. 2016 - ene. 2018

- Gestioné una cartera anual de 7,8 M€ de agencias partner de Reino Unido e Irlanda, mejorando el rendimiento de sus campañas.
- Asesoré a las agencias partner en buenas prácticas, aumentando su inversión anual y su ROI.

Head of Marketing | Prestamos Prima · Barcelona, España

nov. 2015 - dic. 2016

- Responsable de todos los canales de marketing; evolucioné el mix incorporando nuevos medios.
- Alineé los KPI de rendimiento de las agencias con los objetivos de marca.

PROYECTOS DESTACADOS CON CLIENTES

- Marketplaces D2C: Beanies & Coffeeway (Reino Unido) ventas x3 en 2 meses; Del Monte India ventas x2 en 3 meses; Bernshenn (Reino Unido) ventas +136% en 4 trimestres, ROAS +135%, CVR +108%.
- Paid media frente a líderes de categoría (sept. 2024 – ene. 2025): PNB MetLife CVR del 0,58% al 3,67%, CPA -77,48%; Amity University CVR del 1,45% al 8%, CPL -58,93%; Waves OTT 1,4 M de descargas frente a un objetivo de 1 M, coste por descarga -58,4%.

COMPETENCIAS

- Liderazgo: estrategia de marketing, dirección de marca y creatividad, posicionamiento, lanzamientos de producto, liderazgo y coaching de equipos, gestión de agencias, responsabilidad presupuestaria
- Paid y growth: Google Ads, Meta, DV360 / programática, afiliación, quick commerce y marketplaces (Blinkit, Zepto, BigBasket, Amazon), SEO/SEA, generación de demanda, optimización de embudo y CAC/ROAS
- Datos e IA: GA4, Power BI, Data Studio, HubSpot, n8n, Make.com, sGTM on GCP, CrewAI, Gemini Pro, PostgreSQL

FORMACIÓN, CERTIFICACIONES E IDIOMAS

- Máster (MA) en Lingüística, EFLU (2007)
- Certificación Google Ads (Google) · Programmatic Media Buying – DV360 (Google Marketing Platform, 2019) · HubSpot Marketing Software (HubSpot Academy, 2021)
- Idiomas: Inglés (nativo) · Español (A2) · Neerlandés (básico)