

Francisco López

Product Lead especializado en SaaS (B2B & B2C)

Email: franciscojavier.lopezmartinez@gmail.com

Teléfono: 629 832 720

LinkedIn: [linkedin.com/in/franciscolopez1975](https://www.linkedin.com/in/franciscolopez1975)



Perfil Profesional

Product Manager con más de 10 años construyendo y escalando **productos SaaS** en entornos B2B y B2C, con experiencia end-to-end desde idea, MVP y crecimiento y data

Especializado en **estrategia de producto, UX, métricas SaaS, IA aplicada, pricing y modelos de suscripción**. Trabajo estrechamente con diseño, tecnología y negocio para crear productos coherentes, escalables y centrados en el usuario.

Logros destacados

Cofundador de **TheTool**, SaaS adquirido por AppRadar (2021)

TheTool nominado a **Mejor Software ASO** (App Promotion Summit)

INDYA seleccionada por **Apple App Store Foundations**.

Experiencia completa en SaaS: visión, UX, métricas, pricing, go-to-market y crecimiento.

Aplicación real de **IA generativa** en productos B2B.

Experiencia profesional

EMENDU — Product Manager SaaS B2B · IT Management) - *Febrero 2025 – Actualidad* -

- He liderado la evolución del producto en una startup en fase temprana, impulsando el paso de una organización centrada en Sales & Operaciones con una operativa compleja y manual a un sistema digital y apificado
 - Definí la estrategia de producto end-to-end, redefiniendo el ICP mediante discovery, reorientando la experiencia de usuario (onboarding y flujos clave)
 - Evolucioné **LISA (IA)**, transformando un sistema inconsistente en un agente funcional con acceso dinámico a datos, documentación viva y capacidades multilenguaje, mejorando su utilidad real para el usuario.
 - He impulsado el cambio estratégico en la compañía, pasando de un SaaS desarrollado con agencia externa en Bubble a un modelo con equipo técnico interno, participando en la incorporación de un CTO y en la transición hacia una cultura más tecnológica y orientada a producto.
 - Lidere, junto al Tech Lead, un **partnership estratégico con big player de HR**, con impacto directo en el posicionamiento y crecimiento de la compañía.
 - Desarrolle un hub de tools via claude code para mejorar la operativa de los equipos internos, mediante sistema de herramientas, propuestas y report
-

KUOTIP — Cofounder & Product (SaaS B2B · IA - Reviews) *Febrero 2024 – Noviembre 2024*

- Validé el problema desde usuarios y marcas: fraude, manipulación y costes crecientes en plataformas tradicionales.
 - Diseñé los flujos completos del producto, integrando verificación por voz, resúmenes automáticos con IA a partir de contenido real, para crear el MVP con una UI visual moderna para demostrar valor inmediato.
 - Apoyé a la CEO en estrategia y reuniones con fondos pre-seed.
-

INDYA — Product Lead (SaaS B2C · App - Health tech) *Enero 2022 – Diciembre 2023*

- Co-definí la estrategia de crecimiento enfocada en activación, engagement y retención.
 - Introduje prácticas sistemáticas de user research (entrevistas, encuestas post-churn, análisis continuo).
 - Reduje el churn mensual del 16% al 10% mediante mejoras de UX, comunicación y gestión de pagos.
 - Rediseñé el pricing mediante A/B testing, unificando planes, eliminando barreras de entrada y aumentando el ARPU sin afectar retención.
 - Mejoré la activación del primer mes (28% → mejora significativa) optimizando onboarding, personalización y comprensión de valor.
 - Lideré la mejora del delivery: reducción de bugs, QA más ágil y sprints más consistentes.
 - Partnership estrecho con el Product Designer, mejorando consistencia, claridad y calidad visual.
-

FREEPIK — Product Manager (SaaS B2C · UGC) *Octubre 2021 – Diciembre 2021*

- Investigación y definición de funcionalidades para el área de contributors.
 - Mejora del onboarding: registro, emailing y calidad de perfiles.
 - Análisis cualitativo/cuantitativo con diseño para identificar necesidades.
-

THETOOL — Cofounder & Product Manager (SaaS B2B · ASO) - *Mayo 2016 – Octubre 2021*

- Cofundador responsable de visión, diseño del MVP, validación y lanzamiento de la versión de pago.
 - Diseñé y evolucioné funcionalidades clave: correlación instalaciones/ASO, dashboards avanzados de tracking, ASO score, análisis internacional, timeline y monitorización masiva.
 - Transformé en 3 días una funcionalidad oculta de Google Play en un feature completo, generando +30% en clientes/MRR.
 - Lideré roadmap, discovery, definición funcional y la coordinación con desarrollo, marketing y CS
 - Incorporé el primer Product Designer, liderando un rediseño completo de UI y marca.
 - Posicionamos TheTool como una de las herramientas ASO top del mercado, nominada a mejor software ASO de Europa, y culminando en su adquisición por App Radar en 2021.
-

PICKASO — COO (App Marketing · Agencia) - *Septiembre 2015 – Diciembre 2016*

- Profesionalización de estructura, procesos y cartera de servicios.
 - Reposicionamiento de marca y propuesta de valor.
 - Base operativa y estratégica que permitió incubar TheTool.
-

Experiencia Previa (Marketing & Growth · 2009–2015)

Esta etapa previa en marketing y growth construye la base analítica, de experimentación y user-first que ha definido mi enfoque como Product Manager.

Ontecnia – Digital Marketing Manager - Proyecto: [Malavida.com](https://malavida.com) (portal internacional de software)

- Crecimiento orgánico de 3,2M → 9,4M visitas mensuales.
- Impulsé la transición del modelo de negocio, reduciendo dependencia de instaladores intrusivos y orientándolo hacia contenido de valor y monetización por vídeo
- Este cambio mejoró la experiencia del usuario, aumentó ingresos y marcó el inicio de mi evolución hacia un enfoque product-first.

Otros proyectos (Havas Media, Searchmedia, Miss Conversion)

- Gestión de proyectos de adquisición y performance en agencias líderes.
 - Bases sólidas en analítica, CRO, UX y liderazgo, que facilitaron la transición a producto.
-

Formación

- **Product Management** – TheHeroCamp (2021)
 - **Scrum & Agile Leadership** – theUncoding (2021)
 - **Máster en Comunicación Digital** – Olea Europea (2001)
 - **Gestión Comercial y Marketing** – ESIC (2000)
-

Habilidades

Producto SaaS: Estrategia, métricas (activation, churn, MRR), pricing, experimentación, discovery, roadmapping.

UX & Diseño: Colaboración con Product Designers, usabilidad, prototipos, research cualitativo.

Liderazgo: Stakeholder management, comunicación, equipos multidisciplinares, formación interna

Herramientas: Claude Code, V0, Notion, Amplitude, Stripe, Figma, Jira, Miro,

IA Aplicada: Agentes conversacionales, LLMs, experiencias asistidas por IA, Desarrollo interno