



Cristina Guerra Cuesta



28035, Madrid



+34 678 866 895



guerracuestacristina@gmail.com

Licenciada en Económicas con un máster en Data Analytics. Mi trayectoria en equipos de marketing digital, tecnología, CRM y publicidad —tanto en entornos corporativos como en startups y para distintas industrias— me ha permitido desarrollar las capacidades necesarias para abordar el marketing con una mentalidad analítica, creativa y orientada al dato, siempre con el cliente en el centro de la estrategia y la toma de decisiones.

EXPERIENCIA

Offer | CRM Marketing Manager Global | SAS B2B | 7/2021 - actualidad | Madrid

- Parte del equipo de Revenue&Sales, diseño y ejecución de la **estrategia de CRM multicanal para todo el ciclo de vida del cliente en +12 mercados**
- Responsable de la **migración entre dos plataformas de Mkt Automation**, de manera fluida y sin interrupciones en la comunicación con los clientes
- **Implementación y optimización de journeys automatizados** (generación de demanda, nurturing, retención...) **basados en triggers, segmentación avanzada y un sistema de lead scoring** que permite identificar contactos con mayor probabilidad de conversión. Resultados: En 2024 **+15% en la retención**, **+20% lead-to-conversion rate** y **-18% inactive users**
- Mejora y mantenimiento de una **reputación positiva ante los proveedores ESP**: Con protocolos de autenticación, gestión responsable de contactos, control de graymail, segmentación precisa, contenido relevante y control de la frecuencia de envío. Resultados: En 2024 **+15% en la tasa de entregabilidad**
- Lanzamiento de campañas en colaboración con otras disciplinas y equipos: Producto, Sales, Paid Media, CS...
- Análisis del impacto de las campañas y testing continuo de diferentes variables (canales, contenidos, CTAs, landings...)
- Documentación de procesos y elaboración de playbooks para escalar aprendizajes a otras regiones
- Herramientas: Salesforce, Marketing Cloud, Attentive, Figma, Jira, Notion, GA, Tableau, Looker, Slack

Orange 4/2018 - 7/2021

Orange Spain | Paid Media Manager | 4/2019 - 7/2021 | Madrid

- Diseño de la estrategia de medios digitales para diferentes marcas, basada en datos, tecnología e innovación con objetivos de branding, consideración y performance
- **Lanzamiento de campañas multicanal** (e-mail, paid & organic social, influencers ads., display, RTG, video & audio online, branded content, native ads...), gestionando el presupuesto anual total, con un enfoque en optimización del ROI. Resultados: **+ 20% del ROAS (YoY)** y **- 15% del CPA (YoY)**
- **Desarrollo y ejecución de las estrategias de search** (SEO y SEM). Resultados 2020: **+ 25% en tráfico orgánico** y **+15% en conversiones** provenientes de search
- **Experimentación continua** de nuevas estrategias, canales y creatividades: **AB testing, segmentación avanzada y análisis de datos** para optimizar las campañas. mejorar el conocimiento del cliente y sacar aprendizajes para aplicar en otras campañas y compartir con otros equipos
- Coordinación con stakeholders C-Level, equipos internos y agencias de medios y creatividad para asegurar una ejecución eficaz y alineada con los objetivos de negocio
- Herramientas: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads, TikTok Ads, Hotjar, GA360, Google Data Studio, Hootsuite, Confluence

X by Orange | Digital Marketing Manager, SAS B2B | 4/2018 - 4/2019 | Madrid

- Responsable del lanzamiento de una nueva marca al mercado, diseñando y ejecutando la estrategia de marketing a lo largo de todas las etapas del ciclo de vida del cliente con foco en generación de demanda
- **Definición del stack tecnológico de marketing**, liderando la implementación de Salesforce Marketing Cloud y Pardot, lo que permitió automatizar procesos clave, mejorar la eficiencia operativa y optimizar los flujos de trabajo de campañas y lead management
- **Gestión integral del presupuesto en medios y del lanzamiento de campañas**: SEM, paid social, display, RTG, video & audio, native... Medios convencionales como radio, TV o eventos. Siempre analizando el rendimiento de las campañas, generando reportes para diferentes stakeholders y optimizando el día a día de las campañas para maximizar el ROAS
- Documentar y optimizar procesos de marketing internos, alineados con la estrategia global de la compañía, para mejorar la eficiencia operativa y la colaboración entre equipos
- Herramientas: Salesforce, Pardot, Marketing Cloud, Asana, GoogleAds, Meta Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads, TikTok Ads, Hotjar, GA360, Power BI

Treatwell | Account Manager, SAS B2B | 7/2016-3/2018 | Madrid

- Formando parte del equipo de Sales, principal punto de contacto con los clientes, construyendo y manteniendo relaciones sólidas y duraderas. Resultados: **+22% en la retención de clientes (YoY)**
- Definición y activación de campañas y **estrategias de cross-selling y up-selling basadas en datos**, enfocadas en alcanzar objetivos comerciales y cumplir con el pipeline. Resultados 2017: **+25% en ventas adicionales** y **+15% en ingresos por cliente**
- Mejora del engagement de los clientes con nuestro software de gestión, mediante un seguimiento constante y contacto regular, educando a los clientes sobre cómo un uso optimizado de la herramienta podría maximizar bookings y, por tanto, ventas. Resultados 2017: **+20% la tasa de utilización del software** por parte de los clientes
- **Optimización del Customer Lifetime Value (CLV)** mediante estrategias centradas en la retención y el incremento del valor a largo plazo de los clientes, a través de una mayor personalización, fidelización y engagement durante todo su ciclo de vida
- Herramientas: Salesforce, Salesloft, Hubspot, Trello, GA, Tableau, Looker

Comunica+A | Account Executive | 6/2014-7/2016 | Madrid

- **Gestión integral de campañas publicitarias 360°**, desde la conceptualización hasta la ejecución y optimización
- Elaboración de propuestas, coordinación cliente-agencia, preparación de presupuestos, seguimiento y reporting...
- Negociación y gestión de proveedores, buscando minimizar costes y garantizar la calidad de las acciones. Resultados: Mejora de un 15% en los costos operativos, optimizando el presupuesto sin comprometer la calidad de las campañas
- Herramientas: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads, TikTok Ads, Hotjar, GA360, Google Data Studio, Hootsuite, Trello, The Trade Desk, SEMRush, Google Trends

EDUCACIÓN

2007-2012
Licenciatura en Económicas
CEU San Pablo University

9/2017- 5/2018
Master in Data Analyst
ISDI Business School



Salesforce Admin - Trailhead
Salesforce Marketer - Trailhead
Email marketing - HubSpot
Google Analytics GA4 - Google
Google Ads - Google
Blueprint Meta - Meta
SEO that Works - Brian Dean

IDIOMAS

Spanish

Native

English

Full professional

MIS 7 FORTALEZAS PROFESIONALES

1. Comunicación clara, empática y orientada a la colaboración
2. Pensamiento analítico y enfoque estratégico
3. Alta implicación, autonomía y liderazgo positivo
4. Compromiso con resultados medibles y mejora continua
5. Trabajo en equipo en contextos multiculturales y dinámicos, así como autonomía y eficiencia como individual contributor
6. Adaptabilidad y resiliencia en entornos cambiantes
7. Creatividad para encontrar soluciones y nuevas oportunidades

Me mueven los proyectos transformadores que generan impacto real, con un alto grado de implicación. Disfruto aportando ideas nuevas, explorando formas de innovar y utilizar la analítica, los datos y la tecnología para impulsar decisiones estratégicas. Soy creativa, optimista y me entusiasma convertir buenas ideas en resultados concretos, adaptándome con agilidad a los desafíos que surgen por el camino.