



CRISTINA

VENTA PUBLICIDAD DIGITAL/ ACCIONES



Las Rozas. Madrid



EDUCACIÓN

2021

CURSO DE PROGRAMÁTICA Y DATA

CONSULTORA BMIND

2017

MARKETING DIGITAL

IAB SPAIN

2014

PROGRAMA DE MARKETING Y
COMERCIALIZACIÓN DIGITAL.

THE VALLEY

2011

TÍTULO SUPERIOR COMERCIALIZACIÓN
DE PUBLICIDAD EN MEDIOS

UNIVERSIDAD CEU - U.E.

2004 - 2005

MBA - MASTER ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS

IEB

2003

MÁSTER EN ABOGACÍA INTERNACIONAL

ISDE - IEB

2001 - 2002

CURSO SUPERIOR EN PUBLICIDAD Y
RELACIONES PÚBLICAS

CÁMARA DE COMERCIO DE

1996 - 2001

LICENCIATURA EN DERECHO

CEU

OTROS DATOS

Inglés Nivel C1. Hablado y escrito

Carnet de conducir y vehículo propio

EXTRACTO

Profesional con más de 15 años de experiencia en venta de publicidad y manager de grandes cuentas. Pasión por las ventas y trato con el cliente.

Gestión y potenciación de proyectos digitales para acompañar a los clientes en su transformación digital. Visión de negocio.

Soy una persona con motivación, empática, con capacidad de comunicación y visión de negocio, habilidades sociales y gestión de tareas múltiples.

Quiero seguir aprendiendo y compartir mis conocimientos y experiencia.

EXPERIENCIA

COMERCIAL PUBLICIDAD | FREELANCE

Septiembre 2021 - Diciembre 2023

Trabajando de la mano con agencias de medios y clientes directos en la elaboración de propuestas, seguimiento y consecución de campañas y acciones de publicidad en medios.

KEY ACCOUNT MANAGER | UNIDAD EDITORIAL

Octubre 2010 - Agosto 2021

- Venta de publicidad para prensa y revistas digitales (El Mundo, Marca, Expansión, Telve, Yodona y Fuera de Serie)

- Captación, gestión y supervisión de cartera de clientes: agencias de medios y clientes directos.

- Detectar y generar necesidades al cliente para abrir oportunidades de negocio.

- Definición de la estrategia de medios digitales: precio medio, gestión de inventario,...

- Elaboración de briefings, comercialización de propuestas, negociación y venta de: display, programática, video y acciones especiales (branded content, rss y eventos).

- Establecimiento de objetivos y KPI's. Investigación de mercado y análisis de la competencia.

- Soporte de presentación a agencias de medios y anunciantes directos.

- Seguimiento y optimización de las acciones y campañas publicitarias.

- Soporte y orientación al equipo en la venta de publicidad digital.

- Generación de confianza con los clientes. Fidelización.

- Estimación y control presupuestario.

EJECUTIVA DE CUENTAS | GLOBALIZA

Septiembre 2006 - Octubre 2010

- Venta de publicidad digital.

- Creación y gestión de la red de colaboradores y soporte a los procesos en el volcado de inmuebles.

- Desarrollo del plan de crecimiento de la red.

- Aplicación y supervisión de acciones para la activación de colaboradores.

- Control de presupuesto. Elaboración de propuestas.

COORDINADORA MBA | IEB

Noviembre 2003 - Febrero 2006

- Dirección del Programa.

- Coordinación de profesado y alumnos.

- Captación y seguimiento de alumnos para MBA en España y Latinoamérica.

- Responsable del control y evaluación del profesorado.

ASSISTANT BRAND MANAGER | AMC NETWORKS

Junio 2001 - Febrero 2003

- Coordinación y soporte de los equipos directivos y de otros equipos de trabajo en la organización, dentro del dpto. de Publicidad y Marketing de Multicanal llevando The History Channel.

- Elaboración de Briefings para acciones puntuales y generación de ideas creativas para campañas.

HABILIDADES TÉCNICAS

- Generar relaciones de confianza con los clientes.

- Trabajo en equipo y gestión de proyectos.

- Dotes de comunicación. Resolutiva.

- Orientada a resultados.

- Gran capacidad de trabajo.