



CRISTINA MAS

ESPECIALISTA EN VENTAS, MARKETING Y GESTIÓN DE EQUIPOS

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con más de 15 años de experiencia en estrategias comerciales, desarrollo de equipos y optimización de ventas. Orientada a identificar oportunidades, gestionar relaciones con clientes y proveedores, y coordinar campañas de marketing. Autónoma, resolutiva y enfocada en resultados

CONTACTO

Teléfono: 635 219 083

Correo: cristinamas1983@gmail.com

Dirección: Marratxí, Mallorca. Islas Baleares

EXPERIENCIA LABORAL

GESTORA COMERCIAL

Enero 2020 – Actualidad

- Gestión integral de ventas y posicionamiento comercial en varias empresas online y presencial: análisis de rentabilidad, optimización de listings, campañas PPC, control de stock y atención al cliente.
- Intermediación hipotecaria para plataformas online e inmobiliarias: recepción de clientes, análisis financiero, búsqueda de soluciones hipotecarias personalizadas y acompañamiento en todo el proceso hasta la firma.

TÉCNICA ADMINISTRATIVA

Govern Balear

Enero 2016 – Diciembre 2019

- Coordiné subvenciones por más de 1M€, optimizando procesos administrativos y asegurando el cumplimiento de plazos y calidad.
- Implementé herramientas digitales para la gestión eficiente de proyectos a nivel internacional.

COMERCIAL RED MEDIADA

AXA Seguros SA

Enero 2015 – Diciembre 2016

- Gestioné un equipo de corredores logrando un incremento del 20% de cartera.
- Diseño estrategias comerciales personalizadas que mejoraron la retención de clientes existentes.

RESPONSABLE COMERCIAL Y MARKETING

DKV Seguros |

Enero 2012 – Diciembre 2015

- Lideré equipos de ventas, superando objetivos de ingresos anuales en un 25%. Creando un canal de ventas directa consiguiendo implementar una plantilla de más de 15 agentes exclusivos
- Diseñé e implementé estrategias de marketing omnicanal, impulsando el reconocimiento de marca y el crecimiento de mercado.

DIRECTORA OFICINA OPENBANK

Openbank

Enero 2003 - Diciembre 2011

- Lideré y coordiné un equipo multidisciplinar, gestionando productos de pasivo y ahorro y supervisando las funciones administrativas de la oficina. Responsable de optimizar resultados comerciales, garantizar un servicio de calidad al cliente y asegurar el cumplimiento de objetivos financieros y operativos.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso en Gestión Contable y Auditoría. Normas NIIF – 210 horas
- Experto en Financiación de Empresas – Homologado por la UIB
- Curso de Atención al Cliente – 80 horas
- Curso de Actividades Administrativas Relacionadas con Atención al Cliente – 80 horas
- Curso de Estrategias de Dirección de Equipos – 60 horas
- Titulación Universitaria en Coaching
- Curso de Sensibilización en Igualdad de Oportunidades – 30 horas

FORMACIÓN ACADÉMICA

Liceu 1999 - 2002

Técnico en administración de empresas