



Cristina Tejedor

DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA MANAGER

Social Media Manager con experiencia en marketing digital, gestión de contenidos y Paid Media. Destacada en la generación de ingresos y estrategias de redes sociales. Experta en adquisición de clientes, gestión de comunidades online y optimización UX. Proactiva, orientada a resultados y adaptable a nuevos retos.

EXPERIENCIA

+ 34 666 910 732

Madrid, España

cristina.tejedorprieto@gmail.com

IDIOMAS

Inglés: Avanzado

Español: Nativo

HABILIDADES

- Redes Sociales: **Hootsuite, Buffer, Meta Suite.**
- Paid Media & Datos: **LinkedIn Ads, Twitter Ads, Google Analytics.**
- Diseño: **Illustrator, Photoshop, InDesign, Figma.**
- +30% engagement** en redes sociales en 6 meses.
- Crecimiento de comunidad** en beBee en un 20%.
- Objetivos de ventas superados** en Neolux, fortaleciendo presencia digital.

EDUCACIÓN

University System of Maryland at Hagerstown
Digital Marketing Analytics: Tools and Techniques, Marketing

Certificado en **Gestión de Proyectos Google 2024**

Master Digital Marketing
ESIC Business School / 2020 - 2021

Grado Diseño de Moda
UDIT University of Innovation and Design 2012 - 2016

beBee (Enero 2024 - Actualidad)

COORDINADOR DE MARKETING DIGITAL Y CONTENIDOS

- Community Management:** Creación y gestión de comunidades online, impulsando la interacción y el engagement con la audiencia.
- Social Media Strategy:** Desarrollo de estrategias de redes sociales para aumentar la visibilidad de la marca, adaptando el contenido según tendencias del mercado.
- Paid Media** (LinkedIn & Twitter): Planificación y ejecución de campañas pagadas para potenciar el alcance y la visibilidad de la marca.
- Content Creation:** Diseño y edición de contenido multimedia (posts, videos, imágenes) con herramientas como Illustrator, Photoshop y Figma.
- Product Development:** Liderazgo en el lanzamiento de beBeeMatch, mejorando la propuesta de valor.
- Social Media Reporting:** Análisis de resultados y elaboración de informes para optimizar las estrategias de redes sociales.

NeoLux Energy Solutions (Nov 2021 – Oct 2023)

B2B SALES REP & MARKETING MANAGER

- B2B Social Media Management:** Planificación y gestión de perfiles de redes sociales, fortaleciendo la presencia digital y el posicionamiento de la marca.
- Digital Campaigns & Email Marketing:** Creación e implementación de campañas digitales, incluyendo diseño de banners y newsletters para clientes B2B.
- Market Analysis:** Investigación de competidores y tendencias del mercado para optimizar estrategias de ventas y marketing.
- Product Development:** Participación activa en el desarrollo y lanzamiento de productos, adaptando estrategias digitales para fortalecer la propuesta de valor y satisfacer las necesidades del cliente.

Giorgio Armani (Enero 2020 – Octubre 2021)

B2B TRADE MARKETING SPAIN & PORTUGAL

- Trade Marketing:** Soporte en la ejecución de campañas de email marketing y gestión de contenido en redes sociales para potenciar la presencia de la marca.
- Client Relations:** Interacción directa con clientes y colaboración con equipos de ventas, desarrolladores y creadores de contenido.

Estée Lauder Companies / 4 meses 2015

ARTIST RELATIONS - LONDON

- Creación de relaciones con maquilladores y promoción de productos a través de influencers y tutoriales en YouTube.
- Organización de eventos para maximizar la exposición de la marca y conectar con el mercado objetivo.