

Contactar

jessicabarrigafrontelo@gmail.com

www.linkedin.com/in/jessicabarrigafrontelo (LinkedIn)
lasamigasdelanovia.com (Blog)
elreydelacerveza.es (Company)

Aptitudes principales

Marketing digital

Tourism

XML

Languages

Español (Native or Bilingual)

Inglés (Professional Working)

Certifications

Examen de Venta de Publicidad Digital

Certificación de Publicidad en Búsquedas de AdWords

Certificación en móviles de Adwords

Certificado en Google Analytics

Honors-Awards

I edición Concurso de blogs de Aragón

Publications

Entrevista Las Amigas de la Novia

Jessica Barriga Frontelo

XML Optimization & Business Development at
Centraldereservas.com
Zaragoza y alrededores

Extracto

Diplomada en Turismo, MeBA (Máster en Administración Electrónica de Empresas), especializada en e-commerce y en viajes online.

Actualmente estudio el grado superior de Desarrollo de Aplicaciones Web.

En la parte laboral, formo parte del departamento IT de una OTA, gestionando nuevas integraciones y conexiones XML de mayoristas, channels managers y actividades.

Además de solucionar incidencias XML, parte de mi día a día es la extracción y análisis de datos mediante SQL para poder llevar a cabo proyectos que optimicen nuestras colaboraciones y maximicen las ventas.

En mi tiempo libre gestiono el SEO, SEM y SMO de mis proyectos: Lasamigasdelanovia.com y Elreydelacerveza.es.

También colaboro con diferentes plataformas de redacción de contenido y copywriting.

Experiencia

Centraldereservas.com

8 años 7 meses

XML Optimization & Business Development
enero de 2017 - Present (4 años 11 meses)

Gestionar, monitorizar y optimizar integraciones XML.

Diagnosticar y resolver incidencias XML.

Estudio y análisis de nuevas colaboraciones.

Integración de nuevos Tour Operadores y Channel Managers.

Extracción y análisis de datos con SQL.

Consultas y reporte de datos de ventas, conversiones y errores.

Control y mapeo de producto.

Análisis de mejoras y automatizaciones a implementar en el motor de reservas.

Colaboración con otras áreas técnicas para diferentes proyectos.

Business Development

febrero de 2014 - enero de 2017 (3 años)

Gestión comercial con proveedores.

Resolución de incidencias y reclamaciones.

Planificación de campañas junto a departamento de Marketing.

Estudio y contratación de nuevas mayoristas y tour operadores.

Gestión de nuevas integraciones.

Control y mapeo de producto.

Control de pricing.

Mantenimiento, control y mejoras integraciones xml.

Análisis de tráfico y posicionamiento.

Coordinación de proyectos con IT.

Negociación de contratos.

Control de ventas, conversión y facturación.

Tareas de venta online y e-commerce.

Revenue manager

mayo de 2013 - febrero de 2014 (10 meses)

Análisis y comparativa de precio y producto.

Posicionamiento web.

Revisión ventas y conversión

Apoyo en tareas posicionamiento SEO/SEM

Creación y redacción de ofertas.

Apoyo en tareas de marketing.

Gestión de afiliados y colaboradores.

Continuación tareas de atención al cliente:

Gestión de reservas.

Atención telefónica y electrónica.

Atención al cliente y reclamaciones.

Departamento de grupos.

Gestión de la tienda online:

Gestión de pedidos.

Envío de productos y merchandising a clientes.

Gestión de stock.

El Rey de la Cerveza

Marketing

noviembre de 2016 - Present (5 años 1 mes)

Gestión de las páginas web: Elreydelacerveza.es y Lasamigasdelanovia.com

Creación de la web y mantenimiento con Wordpress.

Posicionamiento SEO.

Redacción de contenido en Coobis, Publisuites, Space Content etc.

Gestión de redes sociales: Facebook e Instagram.

Gestión de campañas publicitarias en Google Ads y Facebook Ads.

Analítica web en Google Analytics.

Gestión de afiliación con Amazon.

Posicionamiento local en Google Business.

Personalización y mejoras de las plantillas de WP tocando HTML y CSS.

Gestión diaria de clientes y pedidos.

centraldereservas.com

Revenue/Travel agent

junio de 2011 - octubre de 2012 (1 año 5 meses)

Departamento de Atención al cliente.

Gestionando llamadas y emails para realizar, modificar y cancelar reservas de hoteles.

Realizando asesoramiento a los clientes para el hotel deseado en sus vacaciones.

Gestión de incidencias y reclamaciones en reservas pasadas.

Apoyo en tareas del departamento de Marketing:

Redacción de contenido para páginas de aterrizaje.

Mantenimiento de ofertas y descuentos.

Revisión ventas y conversión.

Ajuste precios competencia.

Envío merchandising y productos de la tienda online a clientes.

Gestión de stocks e inventario.

Avis

Sales Agent

diciembre de 2009 - junio de 2011 (1 año 7 meses)

Realización contratos de alquiler,

Check-in/check-out vehículos alquiler.

Gestión de reservas.

Puesta a punto y entrega de vehículos.

Atención al cliente y reclamaciones

centraldereservas.com

Travel Agent

junio de 2009 - octubre de 2009 (5 meses)

Departamento de Atención al cliente.

Gestionando llamadas y emails para realizar, modificar y cancelar reservas de hoteles.

Realizando asesoramiento a los clientes para el hotel deseado en sus vacaciones.

Gestión de incidencias y reclamaciones en reservas pasadas.

Educación

Universidad de Zaragoza

Master electronic Business Administration (MeBA), Marketing online · (2016 - 2017)

Escuela Universitaria de Turismo

Diplomatura, Turismo · (2006 - 2009)

CPIFP Los Enlaces

Grado superior Desarrollo Aplicaciones Web, Informática · (2019 - 2022)