

Jessica Gómez

MARKETING DIGITAL | PAID MEDIA | ACCOUNT MANAGER


Profesional con sólida trayectoria en el sector turístico y experiencia en Marketing Digital, especializada en Paid Media. Mi interés por el marketing nació tras mi contacto con el Dpto Comercial, descubrí mi interés por el Marketing y la estrategia, lo que me llevó a enfocar mi desarrollo profesional hacia la gestión de campañas.

Cuento con experiencia práctica en Google Ads, definición de estrategias de inversión y optimización de la conversión, especialmente en proyectos del sector hotelero.

Actualmente trabajo en una agencia de marketing en Alicante donde gestiono cuentas de cualquier tipo de empresa y busco un puesto de trabajo estable, preferiblemente indefinido.

Alicante 

jgomez.paidmedia@gmail.com 

669 925 190 

www.linkedin.com/in/jessicagomezgomez 

EDUCACIÓN

Dual Máster en Dirección y Gestión de Marketing Digital + Traffic Management & Lead Generation | IM Digital Business School

2025 - 2026

Curso de Especialización en Revenue Management | Universitat Autònoma de Barcelona

2024

Máster en Dirección y Planificación del Turismo | Universidad de Alicante

2016 - 2018

Grado en Turismo | Universidad de Alicante

2012 - 2016

HABILIDADES



Google Analytics



Google Ads



Meta



Análisis de campañas

EXPERIENCIA LABORAL

Paid Media Specialist | Agencia de Marketing Nivel de Calidad (Google Partner)

Julio 2025 - Actualmente

- Gestión integral de campañas en Google Ads, test a/b, optimización en pujas, audiencias.
- Gestión, diseño, optimización de campañas desde empresas, e commerce hasta hoteles.
- Desarrollo y gestión de estrategias de marketing para una empresa de tecnología (motor de reservas de hoteles), orientadas a la captación de tráfico y conversiones, así como protección de marca.
- Creación y optimización de campañas orientadas a la captación, leads, ventas, reservas.
- Desarrollo de estrategias para nuevos clientes, desde el onboarding, creación de campañas, seguimiento y optimización.
- Análisis de resultados desde Google Ads, Google Analytics, Merchant Center, Looker Studio.
- Elaboración de informes de rendimiento y propuestas de mejora.
- Atención al cliente y reuniones mensuales o semanales.

Account Manager | Mirai

Enero 2025 - Junio 2025

- Gestión de cuentas con enfoque en la venta directa y optimización.
- Asesoramiento estratégico a los clientes, impulsando la mejora de sus canales directos mediante activación de campañas de marketing (Google Ads, meta Ads) y mejorando conversiones.
- Análisis de resultados para la toma de decisiones y mejora continua (Google Analytics, Power BI, Google Ads).
- Acompañamiento del cliente en la creación/renovación de su web junto con el equipo de UX, Project Manager, Copy, desarrollo web.
- Onboarding de clientes y formación del motor de reservas, extranet y web.
- Soporte y seguimiento y solución de posibles incidencias.

HABILIDADES



Conocimientos de venta directa



Inglés



Francés



Looker Studio



Google Analytics



Google Merchant Center



**Shopify, Prestashop,
Wordpress**

Otras experiencias profesionales

2024 Dpto Comercial en Grand Luxor Benidorm

2022 - 2024 Comercial en Sandos Hotels & Resorts

2021 - 2022 Recepcionista en Hoteles BCL

2019 - 2020 Subdirección en Magic Tropical Splash (Magic Costa Blanca)

y Apoyo a Subdirección en Magic Natura (Magic Costa Blanca)