JHELY CRUZ MENDOZA

Bilingüe ES/EN Líder Comercial · Escalado de Marketplace Inmobiliario · Europa ↔ LATAM

Málaga, España · +34 634 84 14 61 · cruz@jhely.com · linkedin.com/in/jhelycruz

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional comercial con espíritu emprendedor y trayectoria liderando equipos de ventas y atención al cliente. Fundadora y directora de JHELY Global, portal inmobiliario que conecta Europa y América. Tras finalizar el MBA en EADE (Málaga), dirijo los equipos de marketing y ventas de la compañía. Orientada a resultados, con foco en la captación, el cierre comercial y la dirección de equipos de alto rendimiento.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Fundadora y Directora de Marketing y Ventas *2020 – Actualidad*
JHELY Global · Málaga, España

- Lancé desde cero JHELY Global, portal inmobiliario que conecta Europa y América, definiendo la visión, constituyendo la sociedad y formando un equipo multidisciplinar de más de 15 personas entre tecnología, marketing y ventas.
- He dirigido la planificación estratégica, el análisis de mercado y la estrategia comercial en 8 mercados internacionales, con presencia activa en LATAM y Europa.
- Construí una cartera de cerca de 4.000 inmuebles publicados y lideré la gestión de canales y cuentas en una red de 300 agentes y empresas colaboradoras, generando más de 100 leads cualificados al mes a través de campañas digitales (Meta Ads, Google Analytics, LinkedIn Sales Navigator).

Gerente de Tienda y Vendedora Principal *2018 – 2020*
Contiento Malacitana (Mosaicos) · Centro de Málaga

- Gestioné en solitario la tienda en pleno centro turístico de Málaga, con atención bilingüe (español/inglés) a clientela local e internacional.
- Gestioné las operaciones de venta de principio a fin: asesoramiento, cierre, gestión de pedidos, control de stock, exposición y caja diaria.
- Impulsé un crecimiento de ingresos superior al 40 % durante mi gestión gracias a la mejora de la imagen de tienda y la atención personalizada al cliente turístico nacional e internacional.

Hostelería y atención al cliente / Formación continua *2004 – 2016*
Sector hostelero y de servicios · España

- Distintos puestos en hostelería y atención al cliente en España, compaginados con formación continua orientada a la gestión empresarial y comercial.
- Trato directo y diario con clientela nacional e internacional, lo que consolidó mis competencias en venta consultiva, comunicación y resolución bajo presión.

Asistente de Administración *2001 – 2004*
Petrocomex · Bolivia

- Atención y recepción de clientes, apoyo a la administración y al equipo en general.

FORMACIÓN

MBA en Administración de Empresas · EADE, Málaga *2024 – 2026*
Licenciatura en Administración · Univ. of Security, Poznań (a distancia) *2020 – 2023*
Máster en Dirección y Gestión de Agencias de Viajes · Academia Integral *2020*
Captación y Prospección Inmobiliaria · Academia Integral *2020*
Técnicas de Venta y Negociación (40 h) · IMFE · Ayuntamiento de Málaga *2019*

Formación complementaria

Cursos de Ventas en Udemy · Venta Consultiva B2B · Dirección de Ventas, Liderazgo y Estrategia *2026*
Secretariado (800 horas) · Centro de Estudios CEAC, Barcelona *2013*
Tripulante de Cabina de Pasajeros · Min. de Fomento – AESA · Eurocollege Oxford, Málaga *2010*

COMPETENCIAS, IDIOMAS Y HERRAMIENTAS

Dirección comercial · Business Development · Estrategia de ventas · Expansión internacional · Liderazgo y dirección de equipos · Captación, prospección y cierre comercial · Lead generation · Marketing digital · CRM y funnel comercial · Fidelización de clientes · Negociación · Mercados internacionales (Europa y LATAM)

Idiomas: Español (lengua materna) · Inglés (B2)

Herramientas: CRM HubSpot · LinkedIn Sales Navigator · Google Analytics · Meta Ads · Plataformas inmobiliarias y portales LATAM · Trello · Canva · IA aplicada a la gestión y automatización comercial