

Curriculum Vitae
Docente e Investigador
del Profesorado

Nombre y apellidos: Elena Zhelezniak Klimina
Correo electrónico: prof.ezheleznyak@eserp.com

1. FORMACIÓN ACADÉMICA OFICIAL

1.1 Títulos académicos

Máster en: MBA, Administración y Dirección de Empresas

Universidad: ESERP Business School, Barcelona

Año: 2011

Máster en: Máster en Relaciones Internacionales

Universidad: ESERP Business School, Barcelona

Año: 2013

Licenciatura en: Dirección y Gestión Hotelera

Universidad: Universidad Enzhekon, San Petersburgo

Año: 2003 - 2008

2. EXPERIENCIA DOCENTE

2.1 Docencia universitaria

Asignatura: Communication in Organisations

Universidad: ESERP Digital Business and Law School, Barcelona

Año: Curso 2026/27 (incorporación)

2.2 Actividad docente no universitaria

Actividad: Ponencias y talleres para profesionales del sector hotelero sobre tecnología hotelera y transformación digital (gestión de la experiencia del huésped, reseñas y encuestas, automatización, chatbots).

Ámbito: Rumanía, Rusia, Ucrania, Polonia y Bulgaria. Webinar para hoteleros en Filipinas, con alrededor de 1.000 visualizaciones.

Años: 2012 - 2024

Actividad: Formación y mentoría de equipos comerciales (sales representatives y Account Executives) en metodología de ventas, mapeo de stakeholders y uso de CRM.

Ámbito: Equipos internacionales en ReviewPro / Shiji Group.

Años: 2012 - 2024

3. EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa/institución: AirHint

Cargo/empleo: External Growth and Commercial Strategy Consultant

Años: Feb 2026 - Actualidad

Plataforma de predicción de precios de vuelos (API y machine learning, más de 1 millón de usuarios). Auditoría comercial, gestión de cinco alianzas de partners, definición y lanzamiento del primer producto de ingresos directos al consumidor.

Empresa/institución: SaaS hotelero en fase inicial (AI-native guest-intelligence)

Cargo/empleo: Commercial and Product Strategy Consultant

Años: May 2026 - Jul 2026

Construcción de la función comercial desde cero. Dirección de un equipo de tres personas. Estrategia de producto (naming, pricing, bundles, roadmap a seis meses). Caso comercial para una licitación empresarial que superó el cribado y avanzó a la lista final.

Empresa/institución: ReviewPro / Shiji Group

Cargo/empleo: Global Sales Director, SaaS

Años: Ene 2021 - Nov 2024

Responsabilidad comercial en más de 39 países (EMEA, Rusia y CIS, APAC). Venta de un portfolio de experiencia del huésped. Propiedad del onboarding, customer success y renovaciones de su cartera. Crecimiento del 20 al 25% en ingresos de cuentas existentes.

Empresa/institución: ReviewPro

Cargo/empleo: Sales Manager, SaaS

Años: Nov 2012 - Ene 2021

Desarrollo de una cartera de clientes multimercado y de la trayectoria que condujo a la dirección global de ventas.

Empresa/institución: Kempinski Hotel Moika 22 (5 estrellas), San Petersburgo

Cargo/empleo: Senior Sales Manager

Años: 2009 - 2011

Alianzas comerciales y de travel-trade. Apoyo a la dirección comercial durante la ausencia del director.

Empresa/institución: Belmond, Grand Hotel Europe (5 estrellas), San Petersburgo

Cargo/empleo: Front Office, Group Sales y Travel Sales

Años: 2005 - 2009

5. OTROS MÉRITOS

5.2 Ponencias y comunicaciones en congresos

Título: Charlas de industria sobre tecnología hotelera y transformación digital

Autor: Elena Zhelezniak

Tipo de participación: Ponente

Lugar/año: Rumanía, Rusia, Ucrania, Polonia, Bulgaria; 2012 - 2024

Título: Webinar para hoteleros (experiencia del huésped y tecnología)

Autor: Elena Zhelezniak

Tipo de participación: Ponente

Lugar/año: Filipinas (online, alrededor de 1.000 visualizaciones)

5.3 Otras actividades y méritos relevantes

Idiomas: Ruso (nativo), Inglés (fluido), Español (fluido), Catalán (básico).

Competencias: Estrategia comercial y de producto, comunicación interna y externa, gestión de crisis, customer success, IA aplicada a operaciones comerciales