

ZR_37695_CAND
Regional Partner Program
Manager
Empresa de Tecnología

Fernanda Poveda
fernanda.poveda@who-co.com

Title Summary

Profesional con título en Ingeniería Comercial. Con experiencia en venta de soluciones B2B SaaS en América Latina, potenciando el crecimiento empresarial mediante la implementación estratégica de CRM. Con profundo conocimiento del mercado latinoamericano y habilidades en pronósticos y análisis, lidero equipos de ventas hacia logros notables, generando valor y relaciones comerciales sólidas.

Información básica

ID de Candidato : ZR_37695_CAND

Información de la dirección

Ciudad : Santiago

Estado/provincia : Región Metropolitana de Santiago

País : Chile

Datos profesionales

Experiencia en años : 8

Puesto laboral actual : Regional Partner Program Manager

Empleador actual : Empresa de Tecnología

Conjunto de habilidades : leadership, Sales, partnership, closer, teamwork, SAAS

Detalles de experiencia

Nov-2023 hasta ahora

Regional Partner Program Manager

I lead and oversee the expansion and strengthening of the partner network in the region. My main focus is to identify, recruit, and manage strategic relationships with key agencies and partners, aligning our email marketing and automation solutions with their needs and objectives

Fernanda Poveda

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.

ZR_37695_CAND
Regional Partner Program
Manager
Empresa de Tecnología

Fernanda Poveda
fernanda.poveda@who-co.com

Jun-2021 hasta Dic-2023

Sales Process Consultant

- Desarrolle procesos de ventas transformadores mediante la implementación del CRM HubSpot para sus clientes, optimizando la gestión de sus embudos de ventas.
- Diseñe y ejecute estrategias de ventas formidables, enfatizando pipelines eficientes y operaciones ágiles.
- Lidere transiciones de herramientas convencionales (por ejemplo, Excel) a sistemas CRM modernos, garantizando embudos de ventas organizados con métricas claras para sus clientes.
- Introduje características de informes mejorados con tableros de control integrales para obtener información en tiempo real y estrategias basadas en datos.
- Implemente flujos de trabajo automatizados para mejorar la eficiencia, reduciendo tareas manuales y potenciando la productividad del equipo de sus clientes.

Logros para Empresa tecnológica

- Aumento de las ventas de corretaje de sus clientes de 2-3 tratos/mes a más de 10 tratos mensuales, demostrando la eficacia de la estrategia de ventas que diseñó.
- Impulse una trayectoria ascendente constante en cierres de tratos mensuales para la empresa, inculcando una cultura de rendimiento.

Logros para Inmobiliaria

- Se implemento con éxito la transición del seguimiento basado en Excel al CRM HubSpot para Inmobiliaria, creando un embudo de ventas organizado con tableros de control accionables.
- Se mejoro la productividad general del equipo de ventas de la empresa, introduciendo flujos de trabajo automatizados, permitiendo más tiempo para actividades estratégicas.

Oct-2022 hasta Jun-2023

Head of Sales

- Funde EvoluMarket en 2021, enfocándose en un nicho latinoamericano para soluciones SaaS especializadas, especialmente SalesManago.
- Lidere una fusión estratégica con otra empresa en 2022, ampliando la gama de productos y servicios para ofrecer soluciones más completas a los clientes.
- Diseñe y implemente un proceso de ventas desde cero, introduciendo mecanismos de pronóstico innovadores.

Fernanda Poveda

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.

ZR_37695_CAND
Regional Partner Program
Manager
Empresa de Tecnología

Fernanda Poveda
fernanda.poveda@who-co.com

- Lideré un equipo de tres profesionales de ventas dedicados, enfatizando en el empoderamiento, la confianza, la colaboración y la ambición compartida.
- Pude armonizar las culturas de ambas compañías tras la fusión, trabajando estrechamente con marketing para diseñar campañas que resonaran en el contexto empresarial latinoamericano.
- Se logro con éxito la transición de la empresa de una mentalidad de startup a una organización estructurada, demostrando una expansión empresarial significativa.

Feb-2022 hasta Sep-2022

Business Developer Manager

- Desarrollé la estrategia de introducción al mercado regional para un nuevo producto SaaS en América Latina, identificando y aprovechando oportunidades de negocio.
- Lideré el equipo de BDR de Nuevos Negocios, diseñando enfoques salientes y entrantes basados en análisis de mercados no explotados y espacios vacíos.
- Colaboré con el equipo de marketing para diseñar e implementar campañas dirigidas a clientes potenciales en la región de LatAm.
- Recolecté y analice datos de ventas de siete gerentes de cuentas, proyectando posibles ventas en toda América Latina.
- Prospecté con éxito un sólido canal de negocios con más de 19 oportunidades de alto valor, sumando US\$425 mil en el Q2 FY22.
- Logré una precisa interacción con el cliente optimizando estrategias de segmentación, que abarcan tanto a prospectos existentes como nuevos.

Abr-2020 hasta Feb-2022

Field Account Manager

- Estrategia y Ejecución de Ventas: Implementé iniciativas de venta adicional y venta cruzada en una amplia cartera de clientes, garantizando el crecimiento de ventas.
- Comunicación con Interesados: Realicé presentaciones ejecutivas impactantes, destacando las ventajas del producto ante los principales interesados.
- Liderazgo de Proyectos: Gestioné proyectos de transformación digital, asegurando la alineación con los indicadores clave de rendimiento y los objetivos del cliente.
- Retención de Clientes durante Adversidades: Implementé estrategias para mantener relaciones con los clientes e ingresos durante tiempos difíciles.
- Logré un crecimiento en ventas del 173% en el Q3 FY20, obteniendo el reconocimiento como MVP por el mejor rendimiento en ventas del equipo de Latam para FY20 y FY21.
- Mantuve un 100% de Ingreso Anual Recurrente. En mi primer año, en plena pandemia, logré retener el 100% del ARR de mi cartera de clientes.

Fernanda Poveda

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.

ZR_37695_CAND
Regional Partner Program
Manager
Empresa de Tecnología

Fernanda Poveda
fernanda.poveda@who-co.com

Jul-2019 hasta Abr-2020

Account Manager

- Arquitectura del Proceso de Ventas: Pionero en el marco de ventas de la empresa, diseñé un manual efectivo y materiales de incorporación para el equipo de ejecutivos de cuentas de ventas.
- Penetración y Diversificación del Mercado: Adquirí diversos clientes en mercados de América Latina, que abarcan cuentas empresariales estratégicas y pymes.
- Colaboración entre Ventas y Marketing: Me asocié con el departamento de marketing para diseñar e implementar campañas de fidelización, fortaleciendo los embudos de ventas.
- Como el primer vendedor de la empresa, construí con éxito el proceso de ventas que sirvió como modelo para las contrataciones posteriores.
- Capturé a más de 40 clientes en diversos segmentos en América Latina y cultivé un embudo de ventas de \$1M para el FY19.

Abr-2020 hasta Jul-2019

Business Development Representative

- Identificación y Calificación de Líderes: Identifiqué y calificué consistentemente oportunidades de negocio potenciales, asegurando un flujo constante de prospectos de alta calidad.
- Análisis Territorial: Realicé evaluaciones integrales de territorios, generando conjuntos de datos para la toma de decisiones estratégicas y asignación de recursos.
- Generé aproximadamente 30 oportunidades calificadas mensualmente, potenciando el crecimiento empresarial en múltiples regiones de LatAm.
- Proporcione insights analíticos cruciales, ayudando en la distribución óptima de recursos en toda América Latina.

Fernanda Poveda

WHO&Co.

conzuelo.pi@who-co.com

Disclaimer: This Candidate application contains information modified by WHO&Co. In case you choose not to make use of it, please refrain from re-purposing or duplicating this in any form and dispose it immediately.