



CARLA PRAT DOMÈNECH

SDR CON 12 AÑOS ESCALANDO B2B SAAS HACIA LA RENTABILIDAD

✉ email@cvonline.me

☎ 666 999 333

📍 Barcelona

in /in/carla-prat-domenech

PERFIL PROFESIONAL

Con más de una década de experiencia en el desarrollo de negocios y ventas SaaS B2B, especialista en la identificación y capitalización de oportunidades de crecimiento en mercados altamente competitivos.

- Experta en negociación y estrategias de clientes a nivel ejecutivo.
- Experiencia probada en liderar y escalar equipos de venta consultiva.
- Experiencia para adaptarse a ambientes cambiantes y resolver desafíos complejos en el desarrollo de negocios.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Business Development Manager, SaaS Innovate Tech

06/2019 - Presente

En SaaS Innovate Tech, he liderado la expansión de la cartera de clientes B2B en Europa, desarrollando estrategias de entrada a nuevos mercados y forjando relaciones clave.

- Generé un aumento del 150% en oportunidades de venta calificadas en el primer año
- Implementé un CRM personalizado que mejoró la eficiencia del seguimiento de clientes en un 25%.
- Desarrollé y ejecuté planes de entrenamiento para el equipo de ventas, mejorando la tasa de cierre en un 30%.
- Fui pionera en una iniciativa de 'venta consultiva' que elevó el valor promedio de los contratos en un 40%.

Gracias a estas estrategias, posicioné a SaaS Innovate Tech como un jugador líder en el mercado de soluciones de software en la nube, obteniendo el premio 'Top B2B Developer' durante dos años consecutivos.

Senior Sales Development Representative, TechSolutions Dynamics

03/2015 - 05/2019

En TechSolutions Dynamics, promoví soluciones SaaS complejas a empresas de diferentes sectores, estableciendo una sólida trayectoria en ventas consultivas y gestión de cuentas. La capacidad para alinear los productos con los objetivos estratégicos de los clientes fue un elemento distintivo de mi enfoque.

- Superé los objetivos de ventas un 20% anual, con una estrategia de ventas personalizada para cada sector.
- Orquesté una alianza estratégica incrementando la retención de clientes en un 35%.
- Dirigí un equipo de SDRs con tácticas de prospección que aumentaron las conversiones de leads en un 45%.
- Introduje un análisis competitivo periódico que permitió adaptar las tácticas de venta en tiempo real, lo que incrementó la cuota de mercado en un 10%.

Sales Development Representative, GlobalTech Partners

09/2012 - 02/2015

Colaboré estrechamente con el equipo de marketing para refinar las campañas y mejorar la generación de leads de calidad.

- Desarrollé una serie de webinars que resultaron en un incremento del 50% en la conversión de prospectos.
- Co-creé una estrategia de seguimiento que redujo el ciclo de ventas en un 20%

Junior Sales Associate, CloudConnect Solutions

06/2010 - 08/2012

Formé parte del primer equipo de SDRs de la compañía, que en esta fase fue de los 500K a los 2M de MRR

- Participé activamente en la creación y ejecución de campañas de prospección
- Implementé técnicas de venta consultiva que resultaron en un aumento de la satisfacción del cliente del 40%.
- Colaboré en el diseño de una estrategia de fidelización que mejoró la retención de clientes en un 25%.

Voluntariados

Mentor de Emprendimiento, Startup Barcelona Hub

01/2017 - Presente

Como mentora voluntaria en Startup Barcelona Hub, ayudo a emprendedores en fase inicial a navegar los desafíos del lanzamiento de sus startups tecnológicas.

- He guiado a más de 30 startups en el desarrollo de estrategias de mercado y ventas (90% venture backed)
- Desarrollé un programa de mentoría que ha sido replicado en otras comunidades de emprendimiento.
- He organizado más de 20 eventos a gran escala que recaudaron en total más de €200,000.

Este voluntariado me permite devolver a la comunidad y estar a la vanguardia de las nuevas tendencias y tecnologías en el mundo de las startups.

FORMACIÓN

Máster en Dirección de Ventas 2008 - 2010

ESADE Business School

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas 2004 - 2008

Universidad de Barcelona
Nota media: 8.5/10

HABILIDADES

CRM & Sales Enablement Tools

Lead Generation & Prospecting

Email Campaign Management

Market Research & Competitive Analysis

B2B Sales Strategies

IDIOMAS

Español - Nativo

Inglés - C1

Francés - C1

Alemán - B2

CURSOS

Certificado en AI en Ventas - Coursera (12/2017 - 03/2018)

Curso Avanzado de LinkedIn para Ventas B2B - LinkedIn Learning (02/2016 - 04/2016)

Seminario Internacional de Técnicas de Cierre de Ventas - Sales Training International (05/2013 - 07/2013)

Workshop de Marketing de Contenidos para SaaS - Content Marketing Institute (10/2014 - 12/2014)

REFERENCIAS

Jordi Gómez Sánchez - **Director Comercial en SaaS Innovate Tech**
- jgomez@innovatetech.com