



ANA CASAÑA GARCÍA

Sales Development Representative (SDR) | B2B Prospecting | Lead Generation

Madrid, España

Calle del Cerezo, 9 · Urb. Los Caminos · 28812 Pezuela de las Torres (Madrid)

+34 609 334 393 · acasanag@hotmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Sales Development Representative con más de 10 años de experiencia en generación de demanda, prospección B2B y apertura de nuevas oportunidades de negocio en entornos multinacionales. Especializada en social selling, outbound estratégico y cualificación de leads con interlocución directa con perfiles C-Level.

Alta orientación a resultados, acostumbrada a trabajar por objetivos, superar KPIs comerciales y generar pipeline cualificado para equipos de ventas.

EXPERIENCIA RELEVANTE EN SDR / DESARROLLO DE NEGOCIO

EBRAND — Sales Development Representative

Oct 2024 – Actualidad | Madrid

- Prospección outbound en mercado B2B España.
- Generación de reuniones cualificadas con decisores C-Level.
- Social selling y captación mediante LinkedIn y campañas digitales (Google Ads).
- Gestión y conversión de inbound leads.
- Auditorías de marca online como palanca de apertura comercial.

Wonest — Business Development Representative

Abr 2023 – Jun 2024 | Madrid

- Desarrollo de nuevo negocio B2B.
- Cualificación de oportunidades y cierre de reuniones estratégicas.
- Ventas consultivas con perfiles directivos.
- Networking activo en eventos sectoriales (HR Innovation Summit).

Treatwell, Madrid — Account Manager

Sep 2022 – Abr 2023 | Madrid

- Gestión de cartera de 459 cuentas
- Fidelización, upselling y cross-selling
- Campañas digitales y asistencia a eventos (Hair & Beauty Salon, etc.)

Viseo Iberia — Demand Generation Specialist

Jun 2021 – Sep 2021 | Madrid

- Cualificación de cuentas estratégicas.
- Segmentación y gestión de bases de datos.
- Coordinación de reuniones con perfiles senior.

Expandi Group — Senior Inside Sales Multicanal IT

Sep 2019 – Mar 2021 | Madrid

- Generación de leads cualificados para IBM, VMware, Google, Citrix y SoftwareOne.
- Gestión dedicada para NGA/Alight España (interlocución C-Level).
- Social selling y seguimiento de inbound leads.
- Agenda comercial y soporte a equipos de ventas enterprise.

FedEx — Senior Inside Sales Representative

May 2013 – Sep 2019 | Madrid

- Prospección (hunter) de cartera SME).
- Upselling y cross-selling.
- Gestión territorial hasta \$15K de facturación anual.
- 🏆 *Ambassador's Club 2016 – Top 10% desempeño global.*

HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍA

CRM: Salesforce, HubSpot, Oracle, Odoo

Prospecting & Data: LinkedIn Sales Navigator, Apollo, RocketReach, Mailtrack, Crystal

Marketing & Digital: LinkedIn Ads, Google Ads

Gestión & Colaboración: Jira, Atlassian

COMPETENCIAS CLAVE

- ✓ Prospección outbound multicanal
- ✓ Generación de pipeline cualificado
- ✓ Cualificación de leads (MQL/SQL)
- ✓ Concertación de reuniones estratégicas
- ✓ Social Selling
- ✓ Trabajo por KPIs y objetivos
- ✓ Comunicación con C-Level
- ✓ Gestión avanzada de CRM

CERTIFICACIONES RELEVANTES

- ✓ Talent Strategy; People At Work; Burn-Out Risk (2023) •
- ✓ Outbounders (Madrid): Sales Modern Prospecting (2023)
- ✓ ERP & CRM (Oct 2021 – May 2022)
- ✓ LinkedIn Learning (Madrid): Gestión de emociones (2023): Marketing RRSS & Sales Navigator (2019)
- ✓ Escuela Oficial de Idiomas (Torrejón de Ardoz): Inglés B2 (2014)

✓ FedEx Academy (París CDG y Bruselas): Venta consultiva (2014): Inside Sales (2013)