



Marynelly Rojas G.

Sales Development Representative (SDR) |
B2B SaaS | Open to Remote (Spain)

CONTACTO

+34 614 354 822

Marynellyrojas@gmail.com

Paseo San Millán de la
Cogolla #11, 28050, Las
tablas, Madrid- España

HABILIDADES

- Prospección B2B
- Cold Calling (50+ llamadas/día)
- Lead Qualification
- HubSpot CRM
- Pipeline Management
- Seguimiento de KPIs
- Venta Consultiva
- Generación de Oportunidades
- Trabajo Remoto

CERTIFICACIONES

Certificación Software de Ventas – HubSpot Academy
(2025)

Ventas Inbound – HubSpot Academy
(2025)

PERFIL PROFESIONAL

Profesional en ventas con experiencia en captación activa, venta consultiva y generación de oportunidades comerciales. Especializada en prospección B2B y procesos comerciales SaaS, actualmente desempeñando funciones como Sales Coach con foco en mejora de KPIs y optimización de discurso comercial. Experiencia en alto volumen de llamadas (50+ diarias) y orientación a resultados en entornos remotos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

• Yinius.io | SDR en formación & Sales Coach (Oct 2025 – Actualidad)
-Hito principal: Formarme como SDR en entorno SaaS y apoyar el desarrollo y rendimiento del equipo comercial, seguimiento de KPIs, optimización de discurso comercial B2B y gestión de pipeline en HubSpot.
-Acompañamiento y seguimiento a nuevos SDRs en su proceso formativo.
-Supervisión de llamadas y feedback constructivo.
-Mejora de procesos comerciales y optimización del discurso de ventas.
-Apoyo en motivación y rendimiento del equipo.
Porque termino: actualmente en proceso.

• Santalucía Seguros (España) | Consultora Comercial (May 2025 – Ene 2026)
-Hito principal: Gestionar el ciclo completo de venta de seguros y generar nuevas oportunidades comerciales.
50+ llamadas diarias, captación activa, venta consultiva presencial y telefónica, gestión de cartera y cierre de oportunidades.
-Analizar riesgos potenciales (accidentes, enfermedades, daños).
-Recomendar los seguros mas adecuados según necesidades del cliente.
-Explicar coberturas, y exclusiones.

Por que terminé: Finalice mi etapa en Santalucía para enfocarme completamente en mi transición al sector tecnológico como SDR. Durante un periodo compatibilice el trabajo con mi formación y prácticas en ventas SaaS. Decidí cerrar esta etapa para decorarme por completo a desarrollar mi carrera en este nuevo entorno profesional.

• MetLife Chile | Asesora Comercial (2021 – Jul 2024)
-Hito principal: Desarrollar y gestionar una cartera activa de clientes mediante venta consultiva de seguros.
Captación y fidelización de clientes, gestión de cartera activa y cumplimiento de metas comerciales.
-Analizar riesgos potenciales (accidentes, enfermedades, daños).
-Recomendar los seguros mas adecuados según necesidades del cliente.
-Explicar coberturas, y exclusiones.

Por que terminé: Finalice mi etapa en Metlife debido a un cambio de residencia internacional de Chile a España. Esto marcó el cierre natural de mi ciclo profesional en esta empresa.

• Banmédica | Asesora Comercial (2019 – 2021)
-Hito principal: Asesorar clientes y cerrar ventas de seguros mediante atención personalizada y seguimiento comercial.
Asesoramiento personalizado, seguimiento postventa y cierre comercial.
-Analizar riesgos potenciales (accidentes, enfermedades, daños).
-Recomendar los seguros mas adecuados según necesidades del cliente.
-Explicar coberturas, y exclusiones.

Por que terminé: finalice mi etapa en Banmedica al recibir una oferta profesional en Metlife, una compañía internacional, que representaba una oportunidad de crecimiento.