



LAURA AIZPURUA NEGRO

PARTNER ACQUISITION & CHANNEL DEVELOPMENT LEADER | ESPECIALISTA EN CAPTACIÓN Y EXPANSIÓN B2B

PERFIL PROFESIONAL

Senior Sales & Channel Leader, con una trayectoria consolidada creando, activando y escalando canales de venta B2B y generando crecimiento real en entornos competitivos. Destaco por impulsar la captación a través de la influencia, la claridad y la ejecución, alineando a partners y equipos con los objetivos. Soy comprometida, enérgica y con una marcada capacidad de tracción. Genero confianza y construyo con naturalidad relaciones sólidas y duraderas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Sales Channel Manager – Gamma España (2024 – 2025)

Responsable de la captación, desarrollo, crecimiento y evolución del Canal de Ventas (distribuidores, PdS, resellers)

- +80% de crecimiento del canal (2023–2025).
- Definición de la estrategia comercial del canal junto a Dirección Comercial: foco, prioridades y roadmap.
- Co-creación del proceso comercial del Sales Field Manager y estandarización de la ejecución en campo.
- Diseño de modelos retributivos e incentivos comerciales alineados al crecimiento (piloto colaboradores: aumento significativo de leads propios).
- Coordinación con Marketing: campañas de demanda, generación de leads, webinars, optimización de oferta, ferias y eventos
- Gestión y análisis de KPIs de actividad y rendimiento.
- Reporting estratégico a Dirección Comercial y CEO.

Channel Sales Manager – Adamo Telecom (2020 – 2024)

Responsable de captación, gestión y desarrollo del canal de ventas, micro y Pyme. Zonas: Centro, Norte y Levante.

- Prospección y análisis del mercado para identificar oportunidades según cobertura, competencia y potencial comercial.
- Liderazgo del equipo de venta directa: planificación, coaching, acompañamiento, campañas y seguimiento de KPIs en CRM.
- Captación, formación y onboarding de nuevos partners, asegurando su rápida activación y alineación con los objetivos.
- Desarrollo y dinamización de partners estratégicos, impulsando su rendimiento mediante soporte y planes de acción.
- Diseño e implantación del modelo MASTER, logrando un crecimiento x10 en la actividad del partner Master zona Norte

CONTACTO

- ✉ laizpur@gmail.com
- ☎ +34 610511499
- 📍 Madrid, 28003
- ➕ www.linkedin.com/in/laura-aizpurua-negro

IDIOMAS

- **Español:** Nativo
- **Inglés:** B2 FCT
Cambridge

OTROS DATOS

- Participación en la organización de eventos con el canal de ventas
- Carnet de conducir B1

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Airtel- Vodafone, España (1996-2019)

Channel Account Developer (2001 – 2019)

- Captación, activación y desarrollo de distribuidores en los segmentos Empresas y PYME.
- Diseño y ejecución de la estrategia comercial del canal: objetivos, planes de acción y campañas.
- Negociación de objetivos, comisiones y acuerdos comerciales.
- Seguimiento de KPIs, actividad y rentabilidad del canal.
- Formación, coaching y motivación de equipos comerciales.
- Coordinación con Marketing, Operaciones, Provisión y Calidad para mejorar procesos y experiencia de cliente.
- CAD Champion y referente del canal, impulsando buenas prácticas y participación en proyectos transversales.

Team Leader – Venta Directa (1999 – 2001)

- Liderazgo y consolidación exitosa de 5 nuevos comerciales.
- Seguimiento de KPIs, AACC, coaching y soporte al cierre

Ejecutivo / KAM Grandes Cuentas (1997 – 1999)

- Captación y desarrollo de cuentas estratégicas. Detección y generación de necesidades, aportación de soluciones.
- Premio nacional al mejor desempeño (1998 y 1999).

Comercial de Grandes Superficies (1996 – 1997)

- Captación clientes. Negociación y venta, tramitación de contratos, control de stock y postventa. Stand y publicidad
- Resultados destacados en activación de clientes.

FORMACIÓN

- Técnico de Empresas y Actividades Turísticas.
Escuela de Turismo Madrid.
- Programa de Dirección y Administración de empresas. **ESE Maryland Madrid**
- **Cursos IE Business School:**
 - Driving Innovation
 - Empower your Influence
 - Visión Estratégica en Toma de Decisiones
 - Liderazgo Transformacional
- **Cursos Esade Business School**
 - Creatividad
 - Modelo directivo: Legal y finanzas
- **Otros cursos:** Vodafone Sales Academy
- **ThePowerMBA:** Máster de Marketing Digital