



AMANDA HERNANDEZ

Business Development Representative | Venta Consultiva B2B | SaaS, Cloud & Soluciones Tecnológicas

+34 603 101 792 • mandyhernandezl@gmail.com • linkedin.com/in/mandyhernandezl • Madrid

RESUMEN

Profesional en gestión comercial y account management con más de 10 años de experiencia en entornos B2B tecnológicos, SaaS, Cloud y soluciones digitales orientadas a resultados. Experiencia liderando ciclos completos de venta consultiva — desde prospección estructurada y discovery estratégico hasta negociación, expansión y renovación — en mercados EMEA, LATAM y Norteamérica. Ha trabajado en ecosistemas cloud (AWS), entornos de analítica digital y proyectos de transformación digital, colaborando con equipos técnicos para traducir capacidades tecnológicas en propuestas de valor alineadas con objetivos de negocio. Combina ejecución comercial estructurada, visión analítica y gestión de stakeholders senior, con foco en crecimiento sostenible de cuentas y generación de impacto medible.

COMPETENCIAS CLAVE

Venta Consultiva de Soluciones Tecnológicas · Gestión Estratégica de Cuentas Enterprise · Ecosistemas Cloud y Transformación Digital · Gestión de Pipeline y Forecasting · Modelos de Co-Selling con Partners · Análisis de KPIs Comerciales · Negociación con C-Level · CRM (Salesforce, HubSpot) · LinkedIn Sales Navigator · Apollo

EXPERIENCIA

	Anteriad Business Development Representative – Cuentas Enterprise Empresa incluida en el ranking Inc. 5000, especializada en habilitación comercial B2B para cuentas Enterprise de Google. - Prospección outbound de alto volumen en cuentas en EE. UU. y Canadá para generación de oportunidades comerciales (hasta 80–100 llamadas diarias sobre base de datos existente). - Investigación y validación de decisores mediante LinkedIn Sales Navigator y Apollo, identificando cargos clave y confirmando datos de contacto antes del outreach. - Cualificación de oportunidades mediante discovery estructurado, evaluando necesidad, timing y potencial antes de su transición a especialistas dentro de un modelo de ventas colaborativo. - Generación de 52 reuniones cualificadas con especialistas de Google en los primeros 6 meses, contribuyendo al pipeline comercial mediante prospección outbound en cuentas Enterprise (35%), Mid-Market (40%) y SMB (25%) en industrias como retail, manufactura, servicios financieros, healthcare, sector público, energía y tecnología. - Contribución directa a oportunidades comerciales en organizaciones como Madison Square Garden, San Francisco International Airport e Inditex Canadá.	Madrid, Spain 07/2025 - Present
	DataAnnotation AI Enablement & Data Quality Consultant (Freelance) AI data labeling, analysis & quality assurance. - Colaboración en proyectos de entrenamiento y validación de modelos de IA para empresas tecnológicas globales. - Análisis y validación de outputs multilingües para mejorar calidad de datasets y bases de conocimiento.	Remote - Madrid 08/2024 - 08/2025
	StratusGrid Cloud Sales Manager Partner Premier de AWS especializado en consultoría cloud y transformación digital. - Desarrollo de oportunidades comerciales en proyectos de transformación cloud sobre AWS, trabajando con stakeholders técnicos y de negocio. - Ejecución de procesos de discovery y cualificación para identificar necesidades de modernización de infraestructuras y migración a cloud. - Gestión de pipeline y seguimiento de oportunidades en CRM. - Desarrollo de relaciones comerciales con AWS España y AWS Irlanda para generación de oportunidades conjuntas. - Interlocución con organizaciones enterprise como Idealista y colaboración en iniciativas comerciales con partners tecnológicos como HashiCorp.	Remote - Madrid 07/2022 - 01/2024

EXPERIENCIA



WSI-ALM

Remote - Panama City/Madrid

Account Manager – Soluciones Digitales

03/2018 - 03/2022

Agencia global de marketing digital especializada en analítica, automatización y optimización de resultados.

- Gestión de una cartera de 18+ clientes B2B como punto de contacto estratégico.
- Gestión completa del ciclo de vida del cliente (renovación y expansión).
- Identificación de oportunidades de upsell y cross-sell mediante análisis de KPIs.
- Crecimiento anual del 25% en ingresos por expansión de cuentas.
- 100% de retención de cartera y Top 3 AM por mantener +80% de performance. Reconocimiento como Best Account Manager y Best Team.



ASAP Staffing Services

Remote - Caracas

Digital Marketing Manager

11/2013 - 10/2016

Empresa especializada en adquisición de talento para sectores tecnológicos y digitales.

- Desarrollo de estrategia de marketing digital orientada a generación de leads y crecimiento del pipeline comercial.
- Despliegue de transformación digital en 3 países, incorporando rediseño de páginas web, optimización SEO y CRO.
- Duplicación de la base de datos de email en 3 meses por medio de marketing automation.
- Incremento del tráfico web en +200% en 5 meses mediante estrategias integradas de SEO y PPC.



Desarrollo Comercial y Marketing Estratégico

Caracas, Venezuela

Etapas inicial centrada en ventas B2B, desarrollo de negocio y marketing estratégico para marcas internacionales y organizaciones institucionales.

2003 - 2013

- Sun Microsystems (Sales Specialist - Enterprise Software): Prospección y venta de soluciones enterprise en sector educativo. Cierre de acuerdos con organizaciones como Fe y Alegría y Fundación La Salle.
- Coral, C.A. (Marketing and Communications Coordinator): Gestión de estrategia de marca y media buying para portafolio de marcas globales como Victorinox. Coordinación con headquarters internacionales y agencias externas.
- Group Delos (Marketing and Business Development Lead): Diseño de estrategia comercial y captación de patrocinadores estratégicos (CNN, Xerox, EF, entre otros).

EDUCACIÓN



Full Sail University

2010 - 2011

Máster en Entertainment Business



Universidad Monteávila

2002 - 2007

Grado en Marketing y Comunicaciones



IESA

2014 - 2014

Digital Marketing

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Digital Transformation: AI & Big Data – En curso (Feb 2026)

Bootcamp en Data Analytics – Adalab (2025)

CERTIFICACIONES

AWS Partner: Generative AI Essentials (Business) y — AWS

AWS Partner: Accreditation (Business) — AWS

HashiCorp Sales 101 — HashiCorp

Sales Software Certification — HubSpot

Frictionless Sales Certification — HubSpot

Jira Fundamentals — Atlassian

IDIOMAS

Inglés (Nativo)

Español (Nativo)