



Berta Bonastre Rodriguez

Sales Executive en Microsoft

 bbonastre1@gmail.com
 +34 606415016

PERFIL

Soy Berta Bonastre, una profesional comercial con cuatro años de experiencia ayudando a grandes empresas y startups a expandir su negocio a través de la adquisición de nuevos clientes estratégicos. Me apasionan la música y la tecnología.

COMPETENCIAS DESTACADAS E IDIOMAS

Desarrollo de nuevo negocio	<u>Software:</u> MS Office, Salesforce, Google Adwords, Google Analytics, InDesign, Dynamics 365 y Power BI.	Español	<div></div>
Gestión de Clientes		Catalán	<div></div>
Estrategia Comercial		Inglés	<div></div>
Comunicación y Negociación		Italiano	<div></div>

EXPERIENCIA PROFESIONAL

 **Responsable Comercial, Microsoft (Madrid)**
Noviembre 2019 - Presente

- **Estrategia Adquisición de Clientes:** He desarrollado la estrategia de adquisición de nuevos clientes para soluciones SaaS en España, alineando acciones de ventas con marketing, abriendo distintas líneas de acción y definiendo los KPIs clave.
- **Reporting y forecast:** Lidero reuniones bi-mensuales donde comparto el progreso de la estrategia de expansión, el forecast de lo que esperamos vender y coordino los próximos pasos que debe tomar cada equipo.
- **Nuevo Negocio:** Gestiono 60 cuentas en España, de las que he creado una pipeline de más de 1M€ en proyectos de digitalización y he cerrado más de €300k en el último año.
- **Generación de Demanda:** He coordinado acciones de telemarketing que están generando leads en organizaciones líderes de España. Gestiono el proceso interno de seguimiento de los leads para generar nuevas oportunidades.
- **Proyectos de Sostenibilidad:** Colaboro en proyectos de Sostenibilidad Medioambiental en Microsoft España.

 **Account Manager, eporta. (Londres)**
Octubre 2018 - Octubre 2019

- **Expansión de Startup:** Contribuí a la expansión de la startup en pleno crecimiento, adquiriendo nuevos clientes clave en la industria de la restauración, hotelería y las oficinas de co-working, cerrando un total de €364k en ventas.
- **Gestión del ciclo de ventas:** Gestioné todo el ciclo de ventas de los nuevos clientes desde la primera interacción y demostración de producto hasta el cierre.
- **Gestión de Proyectos:** Gestioné proyectos de clientes de principio a fin, optimizando su tiempo y coste.

 **Enterprise Account Manager Iberia, Gartner (Londres)**
Septiembre 2017 - Octubre 2018

- **Adquisición de Clientes:** Conseguí un 138% de los objetivos de ventas junto con mi business partner.
- **Prospección y Análisis de Mercado:** prospecté mi territorio de clientes y analicé las tendencias de sus diferentes industrias diariamente para customizar mi comunicación y pitch y alinearla a sus prioridades más estratégicas.
- **Mentora:** fui mentora de dos miembros del equipo, a quien hice trainings comerciales y de posicionamiento de producto.

 **Prácticas de Desarrollo de Negocio, Zoom-Industries (Maastricht)**
Septiembre 2015 - Mayo 2016

- **Desarrollo Nuevo Negocio:** identifiqué y desarrollé nuevas oportunidades de negocio en el mercado nacional e internacional.
- **Posicionamiento SEO y Google Analytics:** Optimicé el posicionamiento de nuestra organización en buscadores haciendo tests de diferentes keywords y analizando diariamente los resultados de estos cambios en Google Analytics.
- **Gestión de Contenidos:** Gestioné las cuentas de Pinterest e Instagram, conectando con clientes potenciales.

EDUCACIÓN

 **BSc Economics, Maastricht University**
Septiembre 2012 - Julio 2015

 **Exchange, Göteborgs Universitet**
Enero 2015 - Julio 2015

 **MSc International Business, UCD**
Septiembre 2016 - Julio 2017

EXTRACURRICULAR

 **Career Mentor, WonNow Tech Awards**
Febrero 2021 - Julio 2021

 **Presentadora y Recruiter de Artistas, Sofar Sounds**
Mayo 2018 - Presente