**FEDERICO ANTUNOVIC ROBLES | +569 5322 5055 |** [**fantunovic@alumni.ie.edu**](mailto:fantunovic@alumni.ie.edu)

Líder comercial y estratégico con más de 7 años de experiencia impulsando ventas B2B, ejecución de estrategias go-to-market y crecimiento de ingresos en LATAM y Europa. Historial comprobado superando objetivos en entornos complejos y consultivos (consumo masivo, construcción y PropTech). Especialista en estrategia comercial, prospección, negociación, pricing y gestión de P&L. Con alta competencia tecnológica y enfoque analítico, experto en automatización de procesos comerciales, gestión de pipeline y liderazgo de equipos multidisciplinarios.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

Co-Founder & Chief Commercial Officer (CCO) | **Maia** *| Nov 2024 – Presente | Santiago, Chile*

* Diseñó y lideró GTM y estrategia comercial.
* Desarrolló playbooks de venta consultiva, modelos de pricing y tácticas GTM para adquisición B2B.
* Lideró ventas, onboarding y customer success, con foco en venta consultiva de alto contacto y crecimiento basado en el producto.
* Construyó procesos internos para calificación de leads, automatización del pipeline y toma de decisiones basada en datos.

Global Management Development Program | **Hilti Group** *| Ene 2023 – Oct 2024 | LATAM*

* Seleccionado para el programa elite de Hilti de talento global, enfocado en liderazgo a través de las más importantes unidades de negocios.
* Rotó entre ventas y proyectos de finanzas y RRHH a nivel local y regional.
* Entrenado en estrategia comercial, Project Management y liderazgo en ambientes de alto desempeño.

Account Manager | **Hilti Group** *| Ene 2023 – Dic 2023 | Santiago, Chile*

* Alcanzó +20% sobre metas de ventas con >$600K USD en ingresos; vendedor #1 de su división.
* Lideró ventas consultivas, impulsando adopción de productos técnicos.

Project Manager | **Hilti Group** | Ene 2024 – Oct 2024 *| Ciudad de Panamá, Panamá*

* Diseñó un sistema de seguimiento de rentabilidad a nivel territorial usado por los líderes comerciales.
* Creó y lanzó un programa de desarrollo para gerentes de ventas a nivel regional.

Consultor MBA **| Recognition AMS (Fintech)** *| Oct 2022 – Feb 2023 | Madrid, España*

* Realizó un analisis del mercado Fintech SaaS B2b2, definiendo pricing y oferta de productos.
* Desarrolló el plan GTM: funnel inbound, programa de referidos y estrategai de eventos Fintech global.

Consultor MBA **| Heineken** *| Jun 2021 – Sep 2021 | Madrid, España*

* Diseñó un modelo de distribución secundario para optimizar stock en el canal on trade.
* Mejoró las herramientas internas desarrollando funcionalidades comerciales y dashboards analíticos.

Key Account Manager| **Watt’s S.A.** *| Sep 2019 – Dic 2020 | Santiago, Chile*

* Lideró la relación comercial del portafolio no perecible (y vinos) con el mayor retailer de LATAM (Cencosud).
* Alcanzó crecimientos de +50% en ventas y 40% en margen neto durante 2020, además de revivir el canal digital ecommerce con +150% en ingresos.
* Gestionó precios, promociones, planificación de portafolio y alineamiento de forecast y S&OP con Supply Chain, Marketing y Logística.

Jefe de Operaciones Comerciales **| Watt’s S.A.** *| Feb 2018 – Ago 2019 | Santiago, Chile*

* Dirigió la ejecución en tienda para las cuentas Tottus y Cencosud, gestionando 9 reportes directos y 290 indirectos.
* Logró más de 95% de disponibilidad en góndola y menos de 1% de stock fantasma a nivel nacional.
* Impulsó crecimiento de +15% en sell-out bruto mediante la gestión del desempeño del equipo en terreno.

**EDUCACIÓN**

IE Business School **| MBA** | *Ene 2021 – Dic 2021 | Madrid, España*

Especialización: Marketing | director, Club de Consumo Masivo

Universidad de los Andes **| Periodismo** | *Ago 2013 – Jul 2017 | Santiago, Chile*

Graduado con distinción | vicepresidente, Centro de Alumnos | Profesor ayudante | Atleta destacado

**HABILIDADES Y HERRAMIENTAS**

* Estrategia de ventas B2B · Venta Consultativa · Account Management · Pricing · P&L · Adquisición de Clientes · Negociación · Ejecución GTM · Automatización de procesos · Gestión de CRM & Pipeline · Salesforce · Excel · Qlikview · PowerPoint · Google Suite · Apollo · Cursor · XCode

**IDIOMAS**

* Español (nativo) · Inglés (nativo) · Portugués (intermedio) · Francés (básico)