



Eli Bernal

Chief Sales Officer B2B

Tech Business Innovation Strategy | SAAS | MBA

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Tranxfer | Directora Comercial

Dic 2019 -Actualidad | Ciberseguridad | B2B

Participada del Grupo Iris VB (UCloud, Neesia, Nubalia **Adquiridas por UST Global y Grupo Devoteam) - Estrategia de aceleración y exits

Profundo conocimiento del mercado saas en ciberseguridad. Creación, motivación, gestión de equipos comerciales. Implementación de metodología escalable growth-generation de leads y reducción del ciclo de venta. Estrategia comercial nacional y Latam

- Desarrollo de negocio y negociación con grandes cuentas y clientes estratégicos, Interlocución con CISO/CIOS y ciberseguridad.
- Reporte al CEO y presidente del holding.
- Incremento facturación de 400% (150k a 1mill250k en 36 meses)
- Equipo a cargo; Comercial (BDMs, AMs, SDRs), Mkt,Diseño y Post venta (Av. 10pax)
- Fidelización del cliente y crecimiento intracuentas (30% anual)
- Gestión de proyectos de desarrollo con IT
- Incremento clientes del 800% .De 4 clientes a 43 en 36 meses / ticket medio saas entre 18k - 50k 1º año (Segurcaixa Adeslas, Ajuntament BCN, AMB, Linea Directa, Media Pro, Simon Electric, Prosegur, Iberdrola, Naturgy, Banco Mediolanum..)

Plain Concepts | New business Development Manager

Septiembre 2017 - Dic 2019 Microsoft | Consultora B2B

Empresa fundada por 4MVPs de Microsoft, 1º partner de Microsoft desarrollando producto para Microsoft

Proyecto en crecimiento con negocio proporcionado por Microsoft y con 8 oficinas en España y Europa. Ampliación de nuevo negocio propio fuera del circuito de Microsoft. Venta y gestión de proyectos de consultoría

- Desarrollo de nuevo negocio para proyectos de Innovación y nuevas tecnologías para B2B; IA / DL - AR/VR y análisis de datos)
- Ciclo del proyecto completo de cliente a equipo técnico - producción
- Interlocución comercial habitual con CIO/CTO
- Pilotos pioneros en IA, AR y datos en la sanidad española (Vall Hebron, Hospital St Pau, ICO, HSJD)
- + de 10 Proyectos de Transformación digital, Migración Cloud, Digital workplace en 24 meses

Grupo Klein | Directora comercial y Transformacion digital

2016 - 2017 Laboratorios industriales | Fabricación B2B

Diversificación del riesgo en línea B2B, el 40% de la facturación dependía de 2 clientes. Experiencia en implementación de estrategia de captación de nuevo negocio y reducción del ciclo de venta.

- Dirección de varias líneas de negocio B2B Y B2C. Identificación de mercados para desarrollo de negocio internacional
- Re-estructuración del equipo comercial y gestión del nuevo equipo
- Aumento de la facturación en un 25% el 1º año con nuevo negocio.
- Desarrollo e implementacion de nueva estrategia de mk B2B / B2C

SOBRE MÍ

Pasión por generar negocio y optimizar el proceso. Foco en los KPIs, propios y del equipo

T-Shaped & Agile Convinced

- ★★★★★ B2B
- ★★★★★ SALES
- ★★★★★ TEAM MANAGEMENT
- ★★★★★ SAAS MODELS
- ★★★★★ PROJECT MANAGEMENT

Ingles - Proficiency Level
Cast. - Nativo

FORMACION

PD B2B Management - ESADE

**En curso

Master Complex Network & Cybersecurity Sciences

Universidas Rey Juan Carlos

MBA

Universidats Politecnica de Barcelona & EAE Business School

PSICOLOGÍA

Espec. en Psicologa del mkt y consumidor. Univ. Barcelona

ADE - Universidad de Barcelona

METODOLOGIAS Y CERTIFICACIONES

- Agile & Scrum
- Design Sprint Google
- Social selling B2B
- Management 3.0

COLABORACIONES:

2021- 2022

EIT URBAN MOBILITY | Tech
Project Manager Raptor |
Movilidad urbana

EIT URBAN MOBILITY | Financial
Sustainability

Creación de programas para la UE aportando una visión de negocio, creando procesos y servicios e implementación para completar la propuesta de valor - Trabajo directo con distintas SMEs y Ciudades (AAPP)

2020

CityME APP - Startup travel tech
(Estrategia B2B - captación de inversión 300k)

2019

FUNDACIO I2CAT | Project
Manager H202 | e-health

COLABORACIONES
FORMACION

Nuclio Digital School
The valley

Demium Startups
Linkia FP
Synergie

Mentora Conector
UXER School

GV DESIGN SPRINT SCHOOL
Formación Metodología
Google DS 2019

CONTACTO:



+34 607 435 683



ebernalga@gmail.com



Barcelona / Remote

CEO Bwise Systems - TBD Holding Group (Adquiridas por Only Apartments) / Interim CEO On Hotel -Tech

2014- 2016 Bwise | Tecnología wifi | B2B

Grupo inversor y holding empresarial que adquiría y/o creaba empresas para exits. Adquisición de empresa andorrana SAAS cuyo modelo de negocio no generaba ingresos. Profundo conocimiento de sector del producto portal cautivo wifi y modelos de negocio saas recurrentes. Experiencia en creación de equipos comerciales y metodología de cierre.

- Dirección General y gestión del presupuesto (1,5mill)
- Diseño del nuevo modelo de Negocio y propuesta de valor:
- Incremento facturación de 0€ a 250K en 16 meses (Modelo recurrente) - 24.900%
- Re-Diseño del producto y supervisión del desarrollo hasta la puesta en producción con el CTO
- Creación, gestión y supervisión directa del equipo comercial, del área de soporte técnico, administración y post venta (Av. 10 pax)
- Algunos clientes: Palau de la Musica, Poble español, Grupo Fonet, Grupo La Paradeta, Grupo Mas pillow hotels, Nostrum, Loro Park, Siam Park...)

SOWIFI / SO CONNECT | Key Account Manager

2011- 2014 | Tecnología wifi | B2B

Multinacional Holandesa con filial en España.

- Desarrollo de negocio en cuentas clave y expansión en mercado español y Latam.
- Creación del equipo, estructura y procesos trabajando mano a mano con el director en España
- Negociación de los distribuidores y franquiciados
- Gestión y supervisión directa del area de soporte, post venta y administrativa y mkt en España
- La filial consiguió facturar 250K en los primeros dos años y mantener al 80% de la cartera en las renovaciones, reducción de impagos 60%
- 0 a 550 clientes / Facturación propia; 120k anuales (Casa Batllo, Pedrera, , Caprabo, Grupo Eat Out, Gala perfumerias, Caldea,...)

EBCOM | CEO & FOUNDER

Agencia comunicacion y mkt | Grupo Punset / Llongueras) 2009 - 2012

Venta de proyectos y consultoría con portfolio de servicios. Liderazgo de equipos multidisciplinares y gestión de proyectos, márgenes y timings

- Desarrollo de la marca Eduard Punset
- Patrocinio del programa REDES Rtve y explotación publicitaria de los canales propios de la productora
- Desarrollo de la marca de Eric Llongueras
- Gabinete de prensa corporativo
- Creación y posicionamiento de paginas web
- SEO, SEM y community management
- Marketing y producción de eventos
- Gestión del equipo de freelance y empleados (Av. 7 pax)

NAL 3 COMUNICACIÓN | Ejecutiva de Cuentas 2008 -2009

Account management y desarrollo del plan de mkt para clientes de la agencia

The only way to do a great job is to love
what you do

Durante estos 15 años de carrera, me he comprometido con cada uno de los proyectos en los que he participado haciéndolos míos. He querido balancear mi trayectoria entre gran empresa y startups, para conocer ambas perspectivas y cómo debe dirigirse desde los dos ángulos, y me he especializado en tecnologías y B2B. Sector que me apasiona y en él que me siento cómoda.

Mis mayor aprendizajes y esfuerzos han venido cuando hay que pasar del 0 al algo, crear y hacer crecer esos proyectos, resolver cada uno de los obstáculos que uno encuentra en el camino.

Tolerancia a la frustración. y perseverancia. La gestión de equipos comerciales, es siempre un reto y fuente de aprendizaje.

Haber conseguido la confianza del cliente B2B, haber mantenido esas relaciones hasta poder consolidar el negocio y poder escalar, mejorar procesos y crear y gestionar al equipo para llegar a un siguiente nivel cumpliendo con los objetivos corporativos..Motiva

He conocido los dos mundos. Cuenta propia y cuenta ajena. Esas experiencias me han aportado conocimiento, experiencia y esa urgencia que obtienes cuando no te respalda una nómina fija y dependes al 100% del éxito de tu negocio y de la correcta gestión del presupuesto. Te das cuenta de lo fácil que es gastar y de lo difícil que es que el cliente compre el mes exacto en que tu lo necesitas.

Mis errores también me han hecho aprender, seguramente más que mis éxitos. Mi motor es el aprendizaje y su puesta en práctica . El desarrollo profesional me realiza como persona y me ayuda transmitir el modelo de compromiso, responsabilidad, disciplina y constancia que quiero para mis hijos.

Eli Bernal