



DANIEL PAZ

End-to-End Sales Specialist

BDR • KAM • CSM • PSM

Finanzas • Tecnología • B2B SaaS

20+ años • B2B • Startups & Empresas en Crecimiento • Ecuador • Colombia • España

Madrid, España

+34 666 911 540

danielsanpaz@gmail.com

linkedin.com/in/danielpazcardona

[danielpaz.work](#)

PERFIL

Comercial de extremo a extremo con 20+ años enfocado 100% en cliente y crecimiento de ingresos. Cubro el ciclo completo de venta: prospección y apertura (BDR), gestión y expansión de cuentas clave (KAM), retención y adopción (CSM) y desarrollo y éxito de partners (PSM). Perfil generalista por diseño —prospecto, cierre, implemento, retengo y expando— especialmente valioso para startups y empresas en crecimiento que necesitan una sola persona moviendo toda la palanca comercial. Experiencia transversal en finanzas y tecnología: fintech, SaaS, telecom, MarTech e IA conversacional, en Ecuador, Colombia y España.

90%

RENOVACIÓN DE CLIENTES

150%

CUMPLIMIENTO DE META

20%

EXPANSIÓN ENTERPRISE

\$14M

CARTERA GESTIONADA

CICLO COMERCIAL END-TO-END



SECTORES

Fintech

SaaS

Telecom

MarTech

IA Conversacional

Salud

Startups & Scale-ups

EXPERIENCIA PROFESIONAL

WOMO • España

2025 – 2026

Customer Success Manager

MarTech SaaS • Plataforma de Influencers • womo.club

Startup española de MarTech SaaS que conecta marcas de hostelería con una red de +3.000 influencers a través de su app propia. Gestión y expansión de cuentas activas mediante upsell y cross-sell.

- Implementé el área de Customer Success con tableros de **Customer Health Score**, NPS y procesos de retención de cliente medidos por KPI y OKR
- Impulsé el crecimiento de negocio conectando **120+ marcas** de hostelería con una red de 3.000+ influencers y creadores de contenido
- Identifiqué y capturé oportunidades de expansión, escalando el equipo de operaciones de 2 a 6 miembros y construyendo procesos escalables
- Desarrollé nuevos segmentos de mercado y optimicé estrategias de adquisición en una cartera de **€300K anuales**
- Analicé datos de rendimiento para identificar oportunidades de crecimiento y optimizar flujos de ingresos

FasterSales — Partner oficial Kommo CRM • España

2022 – 2024

Consultor CRM e IA Conversacional • Gestión de Cuentas

CRM con IA • SaaS • Ventas conversacionales • kommo.com/es/socios/encontrar-socio/faster-sales

Partner oficial de Kommo CRM. Implementación de CRM y diseño de flujos conversacionales para empresas y startups, combinando venta consultiva con configuración técnica, seguimiento de cuentas y acompañamiento post-venta.

- Lideré la implementación y comercialización de soluciones CRM y chatbots con IA, incorporando **20+ nuevos clientes**
- Configuré Kommo CRM en cuentas nuevas: pipelines de ventas, integración de canales de mensajería (**WhatsApp, Instagram, Telegram**), automatizaciones y Salesbots para calificación de leads

- › Diseñé flujos conversacionales y estrategias de ventas asistidas por IA, cumpliendo objetivos comerciales de forma consistente
- › Generé leads cualificados y construí relaciones sólidas, logrando **40% de tasa de conversión** mediante engagement personalizado
- › Realicé demos de producto y capacité usuarios, asegurando adopción y retención en cada cuenta implementada

Vozy Inc · Colombia

2020 – 2023

Key Account Manager / Partner Growth Manager

IA Conversacional SaaS · Voicebots · Speech Analytics · Biometría de voz

Empresa colombiana líder en IA conversacional. Como KAM gestioné cuentas clave enterprise con foco en renovación y expansión; como Partner Growth Manager desarrollé canales de distribución y alianzas estratégicas en Colombia, Ecuador, Perú, Chile y México.

- › Logré **90% de tasa de renovación** y **30% de crecimiento de ingresos** mediante cross-selling y upselling en cuentas enterprise
- › Presenté y vendí soluciones de **voicebots, speech analytics y biometría de voz** a clientes enterprise, adaptando la propuesta de valor al caso de uso de cada sector
- › Desarrollé planes estratégicos de cuenta impulsando **20% de incremento de ingresos** en cuentas enterprise clave
- › Expandí la presencia de mercado mediante partnerships estratégicos y desarrollo de canal en Colombia, Ecuador, Perú, Chile y México
- › Gestioné el ciclo completo en cuentas clave: detección de necesidades, demos técnicas, negociación y cierre, asegurando adopción y retención de la plataforma

Telefónica – Movistar · Colombia

2018 – 2020

Partner Manager · Channel Coordinator

Telecom Enterprise · Conectividad · Cloud · Soluciones digitales B2B

Proveedor de telecomunicaciones con servicios integrados de conectividad. Venta de portafolios de agregados (McAfee, AWS, Azure, IoT, Office) a empresas B2B directamente y a través de canales de distribución.

- › Superé objetivos de ventas en **150%**, obteniendo reconocimiento como 'Mejor Coordinador de Centro de Experiencia 2020'
- › Logré **110% de incremento en ventas** implementando estrategias de optimización para los canales de negocio asignados
- › Lideré iniciativas de modernización, optimizando procesos y mejorando tasas de conversión de clientes
- › Analicé tendencias de mercado y proporcioné insights clave para ajustar estrategias y formar al equipo

Dentix · Colombia

2017 – 2018

Subgerente de Clínica

Health Services · Cadena de clínicas dentales · B2C

Cadena internacional de clínicas dentales con servicios odontológicos integrales. Venta y posicionamiento de tratamientos directamente a clientes finales.

- › Lideré la gestión comercial y operativa de la clínica, coordinando equipos de ventas, atención al cliente y operaciones
- › Gestioné activamente la relación con pacientes, elevando la satisfacción en **20%**
- › Implementé reportes de gestión y nuevos procesos operativos que mejoraron la eficiencia del centro en **25%**
- › Reconocido como **#1 Subdirector Comercial a nivel nacional**, liderando el ranking de ventas de la compañía

Renting Pichincha · Ecuador

2015 – 2017

Director Nacional de Business Development

FinTech · Fleet Management · Grupo Pichincha · rentingpichincha.com.ec

Empresa del Grupo Pichincha especializada en arrendamiento operativo de vehículos y flotas para empresas.

- › Gestioné una cartera de negocio anual de **\$14M**, logrando **20% de crecimiento** y superando objetivos por **3 años consecutivos**
- › Lideré el equipo nacional coordinando estrategias comerciales y superando **110% de metas presupuestadas**
- › Desarrollé e implementé planes de marketing, adaptando estrategias a las condiciones de mercado y competencia

Renting Pichincha · Ecuador

2011 – 2014

Senior Key Account Manager

FinTech · Fleet Management · Grupo Pichincha · rentingpichincha.com.ec

- › Gestioné relaciones con una cartera de **50+ clientes corporativos**, desarrollando oportunidades de negocio que impulsaron el crecimiento
- › Preparé y negocié propuestas comerciales, logrando **85% de éxito** en el cierre de propuestas a cuentas corporativas
- › Fomenté nuevas oportunidades de negocio, liderando la exploración de nuevos mercados y segmentos de clientes

Binaria Sistemas · Ecuador

2010 – 2012

Business Development Representative

Tech Consulting · Distribuidor B2B: IBM, HP, Lenovo, Apple · binaria.com.ec

Distribuidor B2B de soluciones tecnológicas. Venta e implementación de hardware, servidores, infraestructura cloud y software empresarial.

- › Comercialicé soluciones tecnológicas para optimizar procesos de negocio, logrando **200% del presupuesto** en el mejor mes
- › Asesoré a empresas en transformación digital implementando soluciones de cloud computing
- › Lideré esfuerzos de desarrollo de negocio, gestionando la expansión en mercados emergentes y estableciendo partnerships

Cloud Consulting · Ecuador

2010 – 2012

Independent Business Representative

Tech Consulting · ZOHO CRM

Representante comercial autónomo especializado en venta e implementación de soluciones CRM ZOHO.

- › Prospecté y cerré nuevos clientes, manejando el ciclo completo de ventas de CRM ZOHO
- › Implementé soluciones técnicas y capacité usuarios en la plataforma ZOHO, asegurando adopción en cuentas enterprise
- › Proporcioné acompañamiento post-venta integral, optimizando procesos y maximizando la satisfacción del cliente

TECH STACK

HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS

CRM & Conversacional	Kommo · HubSpot · Salesforce · Pipedrive · ZOHO · Salesbots · WhatsApp / Instagram Business API
IA & Automatización	Claude · ChatGPT · Gemini · Diseño de flujos conversacionales · Chatbots · Lead scoring con IA
Ventas & Prospección	LinkedIn Sales Navigator · ZoomInfo · Apollo · Calendly
Análítica & Productividad	Tableau · Jira · Notion · Slack · Excel / Sheets

COMPETENCIAS CLAVE

Desarrollo de Negocio (BDR) · Gestión de Cuentas Clave (KAM) · Customer Success (CSM) · Partner Success (PSM) · Desarrollo de Mercado y Canal · Alianzas Estratégicas · Retención y Expansión (NRR / Churn) · Venta Consultiva y de Solución · Negociación y Cierre · Generación de Leads · Cross-selling y Upselling · Onboarding y Adopción de Producto · Customer Health Score · Gestión de Pipeline · QBR y Account Planning · Implementación CRM · Stakeholder Management

RECONOCIMIENTOS

Mejor Coordinador de Centro de Experiencia – Telefónica – Movistar	2020
Premio al Incremento de Ventas Regional – Telefónica – Movistar	2019
#1 Subdirector Comercial Nacional – Dentix	2017

IDIOMAS

Español – Nativo
Inglés – C1 Avanzado

FORMACIÓN ACADÉMICA

Máster en Comercio Digital – Universidad Rey Juan Carlos, Madrid	2023
MBA Corporate Finance – Viña del Mar University, Chile	2015
Ingeniería Comercial y Empresarial – PUCE, Ecuador	2013