

KONTAKT

✉ brianna.kowalski@email.com

☎ (555) 016-3317

📍 Denver, CO

TECHNICKÉ DOVEDNOSTI

Salesforce

Outreach

Gong

LinkedIn Sales Navigator

Kvalifikace MEDDIC

Discovery hovory

Prognózy prodeje

Vyjednávání smluv

OSOBNÍ DOVEDNOSTI

Odolnost

Aktivní naslouchání

Otevřenost koučinku

Brianna Kowalski

Account Executive, SaaS pro střední firmy

O MNĚ

Obchodnice se šesti lety v prodeji B2B softwaru, poslední tři roky uzavírá obchody se středními firmami s průměrnou hodnotou smlouvy 48 000 \$. Rok 2025 zakončila na 118 % kvóty 1,1 mil. \$, druhá ze 14 obchodníků.

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

● **Account Executive, střední firmy** únor 2023 - současnost
Fieldnote Software

- V roce 2025 uzavřela nové roční opakované tržby 1,3 mil. \$, 118 % kvóty, druhá ze 14 obchodníků.
- Vedu obchody celým cyklem v hodnotě 25 000 až 120 000 \$ s nákupčími z provozu a financí; průměrný prodejní cyklus 64 dní.
- 40 % pipeline získávám přes odchodní sekvence a doporučení partnerů, proti průměru týmu 25 %.
- S nabídkou migrace připravenou se zákaznickým úspěchem získala zpět 9 odešlých klientů s ročními opakovanými tržbami 310 000 \$.

● **Account Executive, malé firmy (povýšena z pozice SDR)** červen 2020 - leden 2023
Brightwell Logistics Tech

- Jako SDR domluvila měsíčně 21 kvalifikovaných schůzek proti cíli 15; do 14 měsíců povýšena.
- V roce 2022 splnila kvótu pro malé firmy na 111 %, v průměru 11 nových klientů za čtvrtletí.

VZDĚLÁNÍ

Colorado State University
Bakalářské studium marketingu

srpen 2016 - květen 2020

CERTIFIKÁTY A KURZY

Inbound Sales Certification

HubSpot Academy · březen 2025