FABRICIO SÁNCHEZ ESPINOZA

Ventas | Marketing

Ciudad de Panamá, Panamá | +507 6663 2871 | fabrisanz1@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de desarrollo comercial y marketing con experiencia en prospección B2B, generación de oportunidades de negocio, gestión de eventos corporativos regionales y coordinación comercial en Centroamérica y el Caribe. Experiencia práctica en implementación de flujos de prospección, administración y automatización de CRM, seguimiento de oportunidades y organización integral de iniciativas de marketing. Combino la visión de ventas con formación en marketing y análisis de datos para identificar oportunidades, estructurar procesos y acelerar el crecimiento comercial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

RISCCO — *Inteligencia Comercial y Marketing* | Abril 2025 – Octubre 2026 | Ciudad de Panamá, Panamá

- **Desarrollo de Negocio y Prospección B2B – Centroamérica y Caribe:** Investigación y segmentación de cuentas objetivo en la región; prospección outbound, identificación de decisores (GRC) y primer contacto, 40–50 llamadas en frío por semana y 80 - 100 prospectos contactados entre llamadas y secuencias de correo para agendar la primera reunión para el equipo comercial.
- **Eventos y Marketing Regional:** Gestión integral de la presencia corporativa en eventos clave del sector B2B, como el Congreso Latinoamericano de Auditoría Interna y Cumplimiento (CLAIN 2026) en República Dominicana (coordinado 100% desde Panamá) y el CONAI y Audit Day en Panamá. Responsable de la identidad visual del stand, material promocional, patrocinio, proveedores internacionales y actividades comerciales durante la jornada.
- **Procesos y Automatización Comercial:** Estructuración del flujo de prospección desde cero; configuración de Apollo.io, administración de Bitrix24, automatizaciones y workflows para optimizar el seguimiento del embudo.
- **Coordinación GTM:** Gestión y asignación de listas semanales de prospectos por región a cada vendedor del equipo. Seguimiento del embudo de ventas y coordinación con la gerencia para enfocar la prospección en las soluciones de la empresa (GRC, ciberseguridad, IA).
- **Generación de Demanda:** Creación de contenido (ingles – español), landing y webinars, campañas en LinkedIn y Meta Ads, ecosistema web en WordPress/Elementor, contenidos y producción del podcast corporativo (9 episodios).

EXPERIENCIA PREVIA Y PROYECTOS CLAVE

- **Connect International** | Dic 2023 – Jul 2024 | Ciudad de Panamá, Panamá: Negociación de deuda, manejo de objeciones, administración de cuentas, CRM y disciplina operativa con altos estándares de calidad (92% callback, 100% QA).
- **Autoempleo (Comercialización de vehículos y refacciones)** | Feb 2016 – Jun 2020 | Nicaragua: Actividad comercial autónoma, prospección, captación de clientes. Reducción del 35% en el tiempo de entrega de vehículos mediante troubleshooting de fabricantes.

EDUCACIÓN Y HABILIDADES TÉCNICAS

- **Educación:** Licenciatura en Marketing y Publicidad (Cum Laude, Universidad Americana - Nicaragua, 2020) | Asistente Técnico en Programación y Analista de Datos (USMA, 2024).
- **Certificaciones y Cursos:** HubSpot Inbound Marketing, Comunicación y Neuromarketing (UAM - Nicaragua), Planificación de la Demanda (INADEH).
- **Stack Tecnológico y Comercial:** SQL, Power BI | CRM (Bitrix24), Apollo.io, Clay | WordPress, Elementor, LinkedIn Ads, Meta Ads, IA generativa.
- **Idiomas:** Español (nativo) | Inglés (B1, intermedio)