

EXATEC de Hidalgo triunfa en SAP como Service Account Executive



María Barrera, EXATEC de [campus Hidalgo](#), después de realizar un *internship* en [Microsoft](#), es ahora Service Account Executive de [SAP](#): la mayor compañía de software de Europa y la tercera más grande del mundo.

A sus **23 años**, la egresada de **Ingeniería Industrial** comparte para [CONECTA](#) su **trayectoria de éxito**.

Su presente en SAP

A solo **3 meses** de haber **egresado**, María Barrera entró a **trabajar en SAP** como **Service Account Executive**.

Antes de obtener su puesto en ventas, Barrera se postuló al Sales Academy, un programa de SAP para adquirir experiencia y forjar un futuro en el área de ventas, sin embargo, tras problemas de salud, no consiguió entrar.



width="1320" loading="lazy">

Por **incentivo** de la **directora de recursos humanos** de SAP, María Barrera **aplicó** para el **puesto de ventas** a pesar de su **corta experiencia**.

Tras **3 entrevistas**, **obtuvo** el **puesto**. Barrera puntualiza que le comentaron que, aun habiendo **personas con más experiencia** compitiendo, optaron por **escogerla a ella**.

“Por lo regular los puestos de ventas son para personas que tienen más de 6 o 7 años en la industria”, aclara María Barrera.

También comparte que es la **más joven** de su área, pues la **mayoría** de sus compañeros tienen **arriba de 35 años**.

"Estaba en interacción con muchos C-Levels, ya que en esa área, siempre estás en contacto con los directivos"

María cuenta con un **equipo a cargo** para **implementar** y **dar una solución** a través de **software**, al **problema de un cliente**.

“Soy el primer contacto con un cliente, el que le da seguimiento, quien cierra contactos, quien revisa no haya problemas y que todo vaya bien”, comenta Barrera.

Con **apoyo** de su **equipo de consultores y de expertos**, la EXATEC **genera las propuestas y soluciones de valor** para los **clientes de SAP**.

Se encarga de **orquestrar a su equipo** y **dar seguimiento** para **cerrar la oportunidad** con el cliente.

María también ha **ganado el Premio de Linealidad** dentro de **SAP** por **alcanzar su meta de ventas** en **los primeros 2 meses** de un trimestre.

Igualmente, fue **finalista regional** en un **concurso de pitches** realizado entre los **vendedores de la empresa**.



width="1320" loading="lazy">

Sus inicios en Microsoft

Mientras **estudiaba la carrera**, María Barrera fue **buscada** por una **reclutadora de Microsoft** para **realizar un *internship*** en la compañía.

A su vez, tenía una **propuesta** para [Procter & Gamble](#) la cual **rechazó** por su **decisión** de **incursionar en las empresas de tecnología**.

“Tú no crees que una empresa tan grande como Microsoft te puede andar buscando, pero yo pienso que algo hiciste bien y es importante que te muestres ante el mundo”, aconseja María Barrera.

Tras una **serie de entrevistas** y un **proceso de selección por competencias**, obtuvo el puesto de **Technical Account Manager** y posteriormente, el de **Customer Success Account Manager**.



width="1320" loading="lazy">

Durante su tiempo en Microsoft se encargaba de realizar renovaciones de contratos, planeaciones de servicios, migraciones, entre otras labores.

“Yo estaba en interacción con muchos C-Levels, ya que en esa área, siempre estás en contacto con los directivos”, puntualizó Barrera.

Entre las **empresas** con las que María **mantenía contacto** estaban [Telmex](#), [Liverpool](#), [Bimbo](#), **entre otras.**

“Eran empresas muy grandes con las que yo estaba trabajando y que tenía responsabilidad, aún sin graduarme”, comenta la EXATEC.

Aun habiendo personas con más experiencia compitiendo, optaron por escogerla a ella

Uno de los **retos** a los que María Barrera se **enfrentó** durante su **estancia en Microsoft**, fue la **llegada de la pandemia** que la obligó a moverse al **formato de home office**.

Sin embargo, Barrera aclara que siempre contó con **mucho apoyo** de su **manager**, recibía **cursos de capacitación** constantemente y siempre se le **respetaron sus horas de clases**.

“Estar en Microsoft fue una experiencia muy padre, pero por azares del destino ya no me pude quedar ahí”, asegura Barrera.

Su paso por el Tec de Monterrey

María Barrera **entró** al **campus Hidalgo** en [PrepaTEC](#) con una **beca deportiva** para jugar **voleibol**.

Continuó en el campus para su **carrera profesional**, en donde **siguió jugando**, y además se **graduó un semestre antes** gracias a **realizar varios veranos** e irse de **intercambio a Toulouse, Francia**.

"Tú no crees que una empresa tan grande como Microsoft te puede andar buscando, pero yo pienso que algo hiciste bien"

Para María, haber **estudiado en el Tec** le **brindó** un conjunto de **herramientas** que le son de **ayuda** ahora en la **vida laboral**.

Aclara que el **poder expresarse**, el **saber venderse** y **poder hacer un pitch**, son el **diferenciador** que **tiene un EXATEC**.

“Más que la parte académica que cualquier escuela puede tener, en el Tec aprendes a tener esta sensibilidad de cómo solucionar problemas súper rápido, a trabajar bajo presión y siempre dar el extra”, finaliza María Barrera.

LEER MÁS: