

Pasante de Ventas en Skater Elephant  
Isabella Williams  
Daniel García  
Córdoba, Argentina  
Fecha de pasantías 9/4/2024 – 30/6/2024  
19 de Abril de 2024

### *Introducción:*

Durante mi semestre de otoño de 2024 fui a Córdoba, Argentina para estudiar en el extranjero y realizar una pasantía en mi especialidad preferido. Desde Febrero hasta finales de Junio, tuve la oportunidad de experimentar la cultura de Argentina, aumentar mi fluidez en Español y establecer contactos internacionales. El tiempo que pasé allí me dio una nueva perspectiva sobre los negocios internacionales y me permitió aplicar las lecciones del aula a experiencias de la vida real. Para concluir mi tiempo allí, realicé unas prácticas en Skater Elephant, una Start-up de tecnología en el corazón de Córdoba.

A lo largo de este artículo examinaré una pregunta importante: ¿Cómo contribuye una pasantía internacional en una startup tecnológica al crecimiento personal, el desarrollo profesional y la competencia global de un estudiante internacional?

### *Historia de la compañía:*

Skater Elephant es una start-up tecnológica que se constituyó en Noviembre de 2023 a partir de la fusión de dos empresas: HelloBrand y AyniLabs. Están ubicados en Córdoba, Argentina, la segunda ciudad más grande de su país, con un total de 30 empleados. Sus clientes internacionales van desde Silicon Valley en Norteamérica hasta empresas locales en Argentina. Es una empresa de servicios que ofrece soluciones de transformación digital para completar las necesidades de los clientes. El nombre de la empresa resume perfectamente su misión y el enfoque de sus compañía. Así como la imagen de un elefante sobre patines sugiere una transformación de lenta y engorrosa a ágil y veloz, Skater Elephant ayuda a guiar a las empresas a través de sus viajes de transformación digital con facilidad y eficiencia.

Lo que más me interesó de Skater Elephant fue su compromiso de "hacer simple lo complejo" (Skater Elephant, 2024). Se acercan a cada cliente como un "elefante" que necesita

"patines", brindándoles las herramientas, estrategias y soluciones necesarias para que las empresas se vuelvan más dinámicas y competitivas en el panorama digital. La empresa ofrece un conjunto integral de servicios, que incluye análisis, planificación estratégica y desarrollo de productos personalizados, todos diseñados para abordar los puntos débiles específicos de cada cliente.

Estas ofertas fueron una combinación de ambas empresas, Aynilabs y HelloBrand, que crearon una potencia en los sectores de tecnología y comunicaciones. HelloBrand hace todo lo relacionado con estrategias de comunicación, incluida la marca, la publicidad, la gestión de medios, el desarrollo de plataformas digitales y la animación. Su enfoque creativo garantiza que los mensajes de sus clientes resuenen eficazmente en varios canales. AyniLabs complementa esta nueva empresa con sus especialidades tecnológicas que incluyen todo lo relacionado con la gestión de tecnología, aceleraciones de empresas emergentes, comercio aumentado, aprendizaje automático de IA y automatización de procesos. Su objetivo es mejorar la eficiencia para sus clientes. Una de sus especialidades es ayudar a iniciar nuevas empresas.

Para explicar mejor, voy a usar un ejemplo de la vida real de un cliente anterior. La empresa BarbuyTeam S.A. tiene una marca llamada Pink Power que fue creada para distinguir las herramientas eléctricas por el color rosa de sus productos en el mercado argentino. La empresa quería una estrategia innovadora para modificar el enfoque hacia el color rosa y transformarlo en una oportunidad. Skater Elephant desarrolló una campaña de comunicación enfocada en representar la nueva línea de productos con un eslogan de iniciativa social: "UNA CAUSA PODE-ROSA". A través de asociaciones con médicos para realizar mamografías gratuitas, el equipo Downen Pagio Racing vistiendo la marca Power Pink y el marketing de influencers aumentaron el conocimiento de su marca. Los resultados fueron impresionantes, con 500

impresiones en RRSS, 80.000 espectadores en la carrera, 50.000 compartidas en redes sociales y 100 mamografías donadas (Skater Elephant, 2024). Esta campaña demuestra la capacidad de Skater Elephant para crear estrategias de marketing multifacéticas que van más allá de la publicidad tradicional. Al incluir los productos de Pink Power en una causa social importante, no solo crearon visibilidad de la marca sino que también crearon asociaciones positivas con la marca. La combinación de responsabilidad social, colaboración deportiva y marketing digital demuestra cómo el pensamiento creativo e innovador puede transformar las marcas.

*Mi rol/posición y mis responsabilidades:*

El objetivo de mi pasantía en Skater Elephant fue liderar la división de expansión de ventas en el este de los Estados Unidos. Además, comuniqué con clientes potenciales a través de LinkedIn y otras plataformas de medios convencionales como Facebook y correo electrónico. Mi objetivo era ampliar nuestra lista de clientes norteamericana. Lo hice de dos maneras: a través de llamadas frías con mensajes de LinkedIn y buscando socios comunitarios.

Una de las grandes cuentas en las que me centré fue la gestión de más de 80 cuentas de concesionarios John Deere en los Estados Unidos. Dado que John Deere es una empresa internacional, esta era una tarea importante porque nos daría acceso a muchos clientes potenciales y oportunidades en varias regiones. Asegurar una asociación con los concesionarios John Deere proporcionaría un impulso significativo a la cartera de clientes de Skater Elephant, pero también abriría puertas al sector de la tecnología agrícola. Este sector está evolucionando rápidamente y necesita soluciones de transformación digital, lo que se alinea perfectamente con la experiencia de Skater Elephant. Además, esto me brindó una buena oportunidad de aprender más sobre negocios internacionales desde la perspectiva de un país extranjero. Anteriormente, trabajaron con un concesionario John Deere en Argentina para mejorar la seguridad digital y las

aplicaciones de inteligencia artificial, aumentar la visibilidad y la toma de decisiones, y crear un área de datos para gestionar cada unidad de negocio. Esto dio como resultado más de 30 sistemas de informes unificados que generaron valor para la toma de decisiones basada en datos. Conocer los antecedentes de cómo los ayudamos en el pasado me ayudó a llegar a los clientes potenciales más fácilmente en el futuro. Por ejemplo, adapté mis guiones de ventas para incluir antecedentes de trabajo con su empresa y datos que reflejaran una asociación exitosa.

Mi segunda tarea, me concentré en crear conciencia de marca de una manera más directa e intencional, a través de asociaciones con organizaciones sin fines de lucro locales. Una de las empresas a las que me dirigí se llamaba "Boyd Innovation Center, Powered by GrowCo". Esta organización estaba ubicada en Columbia, SC y se enfoca en "apoyar a los fundadores durante su viaje empresarial, construir una visión y crear una cultura empresarial en el área de Midlands (GrowCo, 2024)". Lideré la comunicación entre Skater Elephant y Boyd Innovation. Además de crear un evento para presentarles. Hice compartir ideas con uno de nuestros fundadores, Dan, y creamos un "International Showcase." Sus miembros participarían en un concurso y quien ganara recibiría nuestros servicios para construir su idea de negocio. Esto incluiría el diseño de sitios web, campañas de marketing o gestión de datos. El objetivo era establecer la presencia de Skater Elephant en el ecosistema de startups de EE. UU. para demostrar nuestra experiencia y servicios a una audiencia internacional. También esperaba que este evento creara una asociación a largo plazo pero también ofreciera beneficios tangibles a la comunidad empresarial local. Al ofrecer nuestros servicios como premio, nuestro objetivo era crear una situación beneficiosa para todos en la que una startup prometedora recibiera apoyo profesional y pudiéramos afianzarnos en el mercado estadounidense. A través de este proyecto, adquirí experiencia en planificación de eventos, desarrollo de asociaciones y comunicación intercultural. También reforzó la importancia

del pensamiento creativo en el desarrollo empresarial y el poder de retribuir a la comunidad como medio para construir una fuerte presencia de marca.

Mi tercera y última tarea de mi pasantía fue crear una hoja de ruta personalizada para la generación de demanda. A medida que me acercaba al final de mi tiempo en Skater Elephant, reflexioné sobre cómo podría dejar un impacto duradero en la empresa. Llegué a la conclusión de que la contribución más valiosa sería crear una hoja de ruta integral que documente el recorrido de ventas.

Esta hoja de ruta se clasificó meticulosamente según varias dimensiones clave:

- Idioma: Inglés o Español, para dar cuenta de la naturaleza bilingüe de nuestros mercados objetivo.
- Continente: Norteamérica o Sudamérica, reconociendo las distintas culturas y prácticas empresariales de cada región.
- Departamento: puestos de Marketing, Recursos Humanos, Contabilidad o Liderazgo, lo que permite enfoques personalizados para los diferentes tomadores de decisiones dentro de las organizaciones.

La hoja de ruta incluye:

- Personas compradoras detalladas para cada categoría
- Estrategias de divulgación y mensajes personalizados
- Cronogramas típicos del ciclo de ventas para diferentes tipos de clientes

Al crear esta hoja de ruta, mi objetivo era brindarle a Skater Elephant una ventaja que agilizaría sus procesos de ventas, mejoraría la orientación y aumentaría la eficiencia en sus esfuerzos de generación de demanda. Este documento serviría como guía para futuros pasantes y miembros

del equipo de ventas, asegurando continuidad y coherencia en el enfoque de la empresa hacia la expansión del mercado.

*Reflexión:*

El par de semanas que pasé en Skater Elephant me ayudaron a crecer de una manera que mis pasantías anteriores nunca pudieron. Aprendí a ser un pensador más progresista y mi confianza aumentó para crear y liderar proyectos. Me animaron a buscar oportunidades para establecer contactos con mis otros compañeros en prácticas y sus empresas. Me desafié a mí mismo a desarrollar nuevas habilidades que contribuyeran a mi crecimiento personal, desarrollo profesional y conocimiento global como estudiante internacional con especialización en negocios internacionales.

Al comienzo de mis prácticas en Skater Elephant, no estaba convencido de poder ser útil para la empresa. Fue un desafío ser hablante de inglés, sin conocimientos ni experiencia previa en el sector tecnológico, trabajando junto a directores ejecutivos y fundadores. Inicialmente luché con el síndrome del impostor acerca de mi rol y las tareas que me asignaron. Sin embargo, a lo largo de mi trayectoria en su empresa, poco a poco fui reconociendo las ventajas profesionales únicas que tenía.

Tuve la oportunidad de observar de primera mano cómo se concebían, desarrollaban y daban vida las ideas. Esta proximidad me permitió absorber los procesos de pensamiento estratégico y toma de decisiones que suelen ser invisibles en estructuras corporativas más grandes. Participar en reuniones con clientes me expuso a interacciones comerciales del mundo real, enseñándome sobre gestión de clientes, habilidades de presentación y el arte de la negociación. Estas experiencias me ayudaron a comprender la importancia de una comunicación clara y la adaptabilidad en entornos profesionales. Con su fusión, vi cómo cada fundador utilizó

sus fortalezas en beneficio de la empresa y entiendo que mi mayor fue mi perspectiva externa. Lo que más me gustó de mis prácticas fue ver la mentalidad abierta de mis jefes para orientarme. Me animaron y me dieron confianza para compartir mis pensamientos más libremente. Recuerdo la primera vez que les compartí mi idea sobre el “Exhibición Internacional” y me recordaron en inglés, “ninguna idea es mala idea”. Este fue un buen ejemplo de cómo quiero ser un profesional de negocios, siempre abierto a nuevas ideas y fomentando un ambiente de creatividad e inclusión.

Lo más significativo es que crecí en las áreas de desarrollo profesional y competencia global asistiendo a conferencias y eventos de networking. Mi primera semana después de comenzar mis prácticas fui invitado por ASETEC, Asociación de Emprendedores Tecnológicos, a asistir a una conferencia sobre internacionalización “En donde +70 emprendedores pudieron conocer los diferentes programas que imparten. (ASETEC, 2024)” En este evento participaron más de 70 emprendedores de diferentes empresas de Córdoba.

Este fue esencial para mi crecimiento por razones muchos.

1. Exposición a diversas perspectivas: interactuar con emprendedores de diversas industrias para aprender más sobre el ecosistema empresarial local y global.
2. Oportunidades de networking: construir conexiones con otros profesionales que estaban felicitados por conectarse conmigo a través de LinkedIn o correo electrónico.
3. Aprender sobre internacionalización: Proporcionar información sobre los desafíos y estrategias que implica la expansión de los negocios a nivel global.
4. Construcción de marca personal: Desarrollar conexiones para agregar a mi cartera y demostrar mi compromiso con el crecimiento profesional.

Esta oportunidad me llevó a recibir una invitación a un “Asado de Networking Internacional” donde conecté con profesionales de Francia, Alemania, Chile, Colombia, México, España y por supuesto Argentina. Allí, compartimos nuestras experiencias y conocimientos sobre el trabajo en diferentes contextos culturales. Pude obtener una perspectiva verdaderamente global sobre las prácticas comerciales y las diferencias culturales.

### *Conclusión*

Mi experiencia de estudiar en el extranjero me retó a crecer de muchas maneras y me ayudó a recibir la oferta de trabajo de tiempo completo que tengo ahora. En una economía donde numerosos graduados universitarios luchan por encontrar trabajo, mis experiencias de mi pasantía me diferencian de otros candidatos. Pude vencer a más de 80 solicitantes gracias a mis habilidades de comunicación intercultural, adaptabilidad, habilidades para establecer contactos y habilidades técnicas en Excel que desarrollé en Skater Elephant. Esto me llevó a aceptar una oferta de trabajo en Sunny Days Entertainment, un fabricante y distribuidor de juguetes, que ocupaba el puesto número 9 de la empresa de más rápido crecimiento en Carolina del Sur. Estas experiencias y habilidades adquiridas durante mis estudios en el extranjero y mis prácticas fueron puntos clave de conversación durante mi entrevista de trabajo. En un momento, Rick, el vicepresidente de ventas, habló sobre la posibilidad de trabajar en el futuro con nuestros clientes internacionales. Además, esta experiencia me ha dado una visión más clara de mi trayectoria profesional. Ha reforzado mi pasión por los negocios internacionales y la tecnología, orientando mi búsqueda laboral hacia empresas con visión global.