

НАЂА КОМНЕНИЋ

Директор продаје – **HeyReach (SaaS)**

Оснивач и директор – **Prospectful (GTM&Sales consulting agency)**

<https://www.linkedin.com/in/nadjakomnenic/>

Референтни сектори: SaaS, B2B



Нађа је од 2016. године у стартап свету и током своје каријере је као директор продаје креирала стратегије развоја, изласка на тржиште и продаје самофинансирајућим стартаповима и стартаповима које се спремају за инвестицију. Оснивала је и водила продајне тимове, са посебним акцентом на проналажење склада између маркетинга и продаје.

Као директор продаје, за 3 године је довела самофинансирајући стартап од 1 до 14 милиона долара у годишњем приходу. На самом почетку каријере, такође је учествовала у подизању 15 милиона у инвестицији (Серија А) креирајући продајни тим и стратегију. Радила је на разним стартап програмима (Ninja Акцелератор, Impact Hub ...), а у оквиру своје агенције консултовала преко 40 стартапова у области продаје и развоја.

У којим пољима вам Нађа може највише помоћи:

- Креирање пословних и продајних стратегија и нових извора прихода
- Проналажење првих корисника и нових купаца
- Постављање система за контактирање потенцијалних корисника
- Спровођење експеримената да бисте потврдили и тестирали вашу комуникацију са јавношћу
- Подешавање метрике за праћење успеха стратегије
- Правилно структурирање тима
- Креирање одрживог пословног модела

Нађина специјализација јесте креирање свеукупне пословне и продајне стратегије, и са тимовима највише ради на проналажењу канала прихода и потенцијалних корисника. Потврђени извори прихода и потписивање нових клијената јесте резултат Нађиног рада са тимовима.

NADJA KOMNENIC

Director of Sales – **HeyReach (SaaS)**

Founder – **Prospectful (GTM&Sales consulting agency)**

Reference sectors: SaaS, B2B

[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/NADJAKOMNENIC/](https://www.linkedin.com/in/nadjakomnenic/)



Nadja has been in the startup world since 2016, and during her career as a Sales Director, she has developed GTM and sales strategies for both bootstrapped startups and VC backed startups. She has formed and led sales teams, with a special emphasis on finding perfect alignment between marketing and sales.

As Director of Sales, she took a bootstrapped startup from \$1 million to \$14 million in annual revenue in 3 years. At the very beginning of her career, she also ensured a 15 million in investment (Series A) by developing a new sales team and strategy. She worked on various startup programs (Ninja Accelerator, Impact Hub...), and within her agency consulted over 40 startups in the field of sales and GTM.

In which fields Nadja can help you the most:

- Creation of sales strategies and new revenue streams
- Finding the first users and new customers
- Setting up a system for contacting potential users
- Conducting experiments to validate and test your outreach messaging
- Setting metrics to track strategy success
- Proper team structuring
- Creating a sustainable business model

Nadja specializes in creating overall business and sales strategies, and works with teams mostly to find revenue channels and potential customers. Confirmed sources of income and signing of new clients is the result of Nadja's work with teams.