

Formato de roleplay

Para el cargo de Sales Development Representative



Introducción

Este documento es el **formato de roleplay** para el cargo de **Sales Development Representative (SDR)**, el cual es de uso exclusivo interno para el equipo de Momentu. Este documento presenta una estructura sugerida de cómo dirigir esta simulación, teniendo en mente objetivos claros que queremos obtener, y así evaluar mejor al candidato.

Este espacio al ser una simulación, en vivo, durante una videollamada, y que depende de cómo interactúe el candidato, habrán ciertas respuestas que deberás improvisar, sin embargo teniendo siempre en cuenta el rol que debes asumir y sus características. A continuación te damos más detalle al respecto:

01

Objetivos del roleplay: este ejercicio pone a prueba la capacidad del candidato, en calidad de SDR, para que pueda:

- Captar la atención del prospecto en los primeros instantes de la llamada
- Identificar si el lead tiene alguna necesidad
- Formular un pitch, breve, claro, persuasivo y conciso
- Manejar objeciones

02

Condiciones del espacio:

- Duración: 15 minutos
- Formato: videollamada en vivo, posterior a la entrevista
- Nivel de dificultad del roleplay: intermedio - desafiante
- Roles en la simulación:
 - Candidato: SDR
 - Reclutador: prospecto



Instrucciones para el reclutador

¿Qué pondrás a prueba?

El objetivo es simular una llamada en frío realista, generando objeciones para poner a prueba la capacidad del SDR para manejar conversaciones difíciles pero de una forma efectiva

¿Cuál es el rol que asumirás?

Tú asumirás el papel de un Gerente de Recursos Humanos de una empresa de tecnología, con más de 200 empleados en LATAM. Las características del prospecto (o sea tú), son las siguientes:

- Nombre: Camilo Fuentes
- Cargo: Gerente de Recursos Humanos
- Empresa: Techsolutions
- Tamaño de la empresa: +200 empleados
- Ubicación: México
- Industria: tecnología y software

Contexto de la empresa: la empresa ha crecido rápidamente en los últimos dos años, pero aún maneja los temas de bienestar y clima organizacional con soluciones internas informales. Tiene una rotación media de personal y han empezado a percibir señales de agotamiento en ciertos equipos técnicos.

¿Qué actitud tendrás bajo el rol de prospecto?

- **Desinteresado y ocupado:** responde con frases cortas al inicio, sin dar mucha información
- **Escéptico respecto a los servicios de Momentu:** no ve la necesidad de adquirir los servicios y considera que su equipo ya está manejando el bienestar de sus empleados
- **Objeción principal:** “No me interesa este tipo de soluciones”
- **Poco tiempo disponible:** intenta terminar la llamada rápido, a menos que el SDR logre captar tu atención



Información adicional para el reclutador

Indicadores de éxito: al finalizar este ejercicio, no se espera que el candidato agende una sesión de discovery, pero sí que:

- Capte la atención del prospecto en los primeros 2 minutos de la llamada
- Haga preguntas para detectar necesidades reales, sin sonar robótico
- Formule un pitch claro, coherente y adaptado al contexto
- Maneje la objeción con naturalidad, mostrando empatía y persistencia
- Cierre la conversación con el objetivo de agendar una reunión de discovery



Notas adicionales para el entrevistador

- Evita dar información muy relevante solo si el candidato no hace preguntas relevantes.
- Si el candidato hace bien su trabajo, permite que avance con el pitch, pero mantente en el personaje: ocupado, escéptico, pero no agresivo.
- Recuerda: esta no es una prueba de conocimiento técnico, sino de capacidad para conectar, persuadir y manejar objeciones.





Información de control del documento



Tipo de documento: formato de roleplay para SDR



Versión del documento: 1.4



Fecha de elaboración: 19 agosto 2024



Fecha de última actualización: 02 febrero 2025



Elaborado por: Laura Vargas



Aprobado por: Juan Montoya