

Formato de roleplay

Para el cargo de Business Developer



Introducción

Este documento es el **formato de roleplay** para el cargo de **Business Developer (BD)**, 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 BD, para que pueda:

- Liderar una conversación comercial con dudas y objeciones de parte del prospecto.
- Transmitir confianza y conocer más al potencial cliente
- Estructurar y sustentar casos de uso que resuelvan las objeciones.
- Avanzar en el ciclo de ventas.

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: BD
 - Reclutador: prospecto



Instrucciones para el reclutador

¿Qué pondrás a prueba?

El objetivo es simular una **negociación realista** con un prospecto que muestra un interés moderado, pero tiene múltiples dudas y objeciones respecto a la implementación de Momentu en su empresa

¿Cuál es el rol que asumirás?

Tú asumirás el papel de un Director de Recursos Humanos de una empresa de carbones y minería, con más de 500 empleados en LATAM.. Las características del prospecto (o sea tú), son las siguientes:

- Nombre: Javier Tobón
- Cargo: Gerente de Recursos Humanos
- Empresa: Canit
- Tamaño de la empresa: +500 empleados
- Ubicación: Colombia
- Industria: carbones y minería

Contexto de la empresa: la empresa tiene una trayectoria de +45 años en el mercado, consolidándose como empresa líder en el país. Actualmente se encuentran en re estructuraciones internas, que implica re formular su plan de beneficios para sus empleados, y pese a su escepticismo buscan empresas innovadoras que ofrezcan beneficios fuera de los convencionales.

¿Qué actitud tendrás bajo el rol de prospecto?

- **Interés moderado:** ya conoce un poco respecto a Momentu y su solución pero tiene dudas sobre su impacto en la productividad y costos
- **Riesgo que percibe:** le preocupa que implementar este tipo de soluciones pueda afectar sus indicadores de seguridad y salud en el trabajo (SST)
- **Objeción principal:** *“Quiero soluciones innovadores como sus servicios, pero no estoy seguro de que este tipo de soluciones sea adecuada para nuestro tipo de industria y tipo de empleados”.*



Información adicional para el reclutador



Indicadores de éxito: al finalizar este ejercicio, no se espera que el candidato cierre la venta en esta simulación, pero sí que:

- Se evidencie un óptimo manejo de objeciones con lógica comercial, confianza y usando recursos como casos de uso
- Estructure su discurso de manera persuasiva, segura y fluida
- Que el nivel de dudas y objeciones disminuya, al punto que consiga un avance en la negociación, como una reunión de seguimiento.



Notas adicionales para el entrevistador

- No ceder demasiado rápido: si el candidato maneja bien la objeción principal, puedes mostrarte más receptivo, pero sin hacer el proceso muy fácil
- Forzar la justificación de la propuesta: si el candidato no argumenta con sustentos y casos de uso, desafíalo con más preguntas
- Evaluar con transparencia: si crees que la conversación está tomando otro rumbo que no es el alcance de los objetivos previamente planteados, indícale al candidato que crees que se está desviando.



Información de control del documento



Tipo de documento: formato de roleplay para BD



Versión del documento: 2.3



Fecha de elaboración: 09 noviembre 2024



Fecha de última actualización: 08 mayo 2025



Elaborado por: Laura Vargas



Aprobado por: Juan Montoya