

Formato de entrevista

Para el cargo de Sales Development Representative



Introducción

Este documento es la **entrevista semiestructurada** para el cargo de **Sales Development Representative (SDR)**, el cual es de uso exclusivo interno para el equipo de Momentu. A continuación presentamos su estructura e información general que debe considerarse:

01

Información general para el entrevistador

- Duración de la entrevista: 30 min
- Formato: conversacional, entrevista semiestructurada
- Objetivo: evaluar la experiencia del candidato en relación a ventas, habilidades comerciales, prospección, uso de herramientas, mindset y fit cultural

02

Estructura de la entrevista

- Sección 1: inicio y presentación (romper el hielo)
- Sección 2: qué conoce respecto a Momentu
- Sección 3: recorrido profesional y experiencia en ventas
- Sección 4: mindset y habilidades comerciales
- Sección 5: fit cultura y mindset de startup
- Sección 6: motivaciones para aplicar
- Sección 7: cierre, espacio para preguntas y next steps

Por último, es importante tener presente que toda la información que está en recuadros (tal y como los de arriba) es únicamente para conocimiento del entrevistador, a modo de guía a medida que avanza la entrevista

Sin más preámbulo... ¡Que empiece la entrevista!



Inicio y presentación



Hola **[Nombre candidato]** Qué gusto conocerte.

Mi nombre es **[Nombre del entrevistador]**, hago parte del equipo de **[Nombre del equipo o del cargo]**, y el día de hoy seré quien quien te acompañará en este espacio, para que podamos conocernos

Antes de empezar, me gustaría contarte un poco sobre el proceso: este espacio será más una conversación que una entrevista rígida, para conocerte mejor, entender tu experiencia y cómo trabajas. Aquí no hay respuestas correctas o incorrectas, siéntete libre de compartir tu forma de pensar. También, tendremos la oportunidad de aplicar un roleplay, con el fin de conocer un poco más respecto a tu dinámica de trabajo.

También es una oportunidad perfecta par que me hagas todas las preguntas que tengas en relación a Momentu y el proceso ¿Te parece? ¿Empezamos?

Objetivo de esta sección



- Romper el hielo, relajar al candidato y hacer que se sienta cómodo
- Explicar el propósito del espacio y dar visibilidad de la estructura del mismo



Conocimiento sobre Momentu



Antes de entrar en detalles sobre tu experiencia, me gustaría saber qué conoces sobre Momentu...

Preguntas para el candidato

- Cómo nos conociste y qué te llamó la atención sobre Momentu?
- Si tuvieras que explicarle a alguien a qué nos dedicamos ¿Cómo lo describirías?
- En tu opinión, ¿Cuáles crees que son los principales desafíos que enfrenta una startup como la nuestra en el sector de salud mental y bienestar corporativo?

Objetivo de esta sección



- Identificar el nivel de investigación y proactividad del candidato
- Ver cómo interpreta y vende la propuesta de valor de Momentu
- Evaluar su nivel de interés por la empresa



Recorrido profesional y experiencia en ventas



Para empezar, cuéntame un poco sobre tu experiencia laboral...

Preguntas para el candidato

- Si tuvieras que contarme tu historia profesional en solo 5 minutos ¿Cómo la resumirías?
- ¿Qué es lo que más te gusta de trabajar en el mundo de ventas y prospección?
- Si tuvieras que destacar uno o dos logros clave en tu experiencia como SDR, ¿Cuáles serían y por qué?
- ¿Cuáles son tus herramientas de prospección favoritas, que usas en tu día a día?

Objetivo de esta sección



- Conocer el background en ventas y prospección del candidato
- Conocer las herramientas que ha usado y qué tan estratégico es su trabajo



Mindset comercial y habilidades clave



Sabemos que en ventas enfrentamos muchos “no”, el llamado “ghosting” y objeciones, hace parte de la dinámica comercial...

Preguntas para el candidato

- ¿Cómo manejas un lead que muestra interés al principio, pero que no responde después del primer contacto?
- Si tuvieras que elegir un solo factor que hace que un SDR sea exitoso, ¿Cuál sería?
- Cómo defines el éxito en tu rol? ¿Cuáles son las métricas que sueles seguir?

Objetivo de esta sección



- Evaluar cómo enfrenta objeciones y rechazos
- Identificar su capacidad de persistencia y resiliencia
- Ver si tiene claridad sobre métricas clave y éxito en el rol



Fit cultural y mindset



Preguntas para el candidato

- Si fueras detective por un día y tuvieras que encontrar información de contacto de un CEO ¿Cómo lo harías?
- Si solo pudieras usar una herramienta de prospección para encontrar clientes y de repente desaparece, ¿Qué harías?
- Si tuvieras total autonomía para mejorar un proceso de ventas en tu equipo, sin restricciones de presupuesto, ¿Qué cambiarías y cómo lo harías?

Objetivo de esta sección



- Evaluar su pensamiento estratégico y habilidades de mejora continua
- Ver qué tanto encaja con la cultura de Momentu
- Identificar cómo se adapta a un ambiente dinámico y en constante cambio



Motivaciones para aplicar



Antes de cerrar, me gustaría saber qué te motivó a aplicar a esta posición en Momentu

Preguntas para el candidato

- ¿Cómo crees que este rol encaja con lo que estás buscando en tu carrera?
- Si tuvieras una oferta con el mismo tipo de compensación salarial + beneficios en otra empresa, ¿Qué te haría elegir Momentu sobre esa otra opción?

Objetivo de esta sección



- Identificar si su visión de crecimiento está alineada con lo que Momentu puede ofrecer
- Entender qué tanto encaja Momentu con sus aspiraciones profesionales



Cierre. Espacio para preguntas y next steps



En verdad agradezco tu tiempo, logramos abordar varios temas y me encantó conocerte un poco más...

Para darte visibilidad te comento nuestros next steps:

- *Una vez cerremos esta entrevista, avanzaremos con el roleplay, el cual nos tomará entre 10 a 15 minutos, y lo haremos en esta misma reunión virtual.*
- *Con la aplicación del roleplay terminamos la fase de pruebas, solo resta de nuestra parte revisar cada una de las etapas de tu proceso, y tomar una decisión. Por lo que recibirás una respuesta de parte nuestra en aproximadamente 1 semana, vía correo electrónico ¿Vale?*
- *Antes de avanzar, quiero cederte la palabra para saber si tienes alguna pregunta para mí, en relación al proceso, al cargo, la compañía...*



Información de control del documento



Tipo de documento: formato de entrevista para SDR



Versión del documento: 1.3



Fecha de elaboración: 19 octubre 2024



Fecha de última actualización: 06 marzo 2025



Elaborado por: Laura Vargas



Aprobado por: Juan Montoya