

Momentu's Playbook

Para el cargo de Business Developer

Introducción

¡Bienvenido a tu Playbook como BD de Momentu! Nos alegra mucho tenerte en el equipo

Este Playbook está diseñado para acompañarte en tus primeros días como BD en Momentu. El propósito de este documento es que sirva de “brújula” durante tu proceso de incorporación, ya que busca darte contexto, los recursos claves y actividades principales a las que te estarás enfrentando por estos días.

En Momentu nos movemos rápido, aprendemos mientras avanzamos y valoramos a las personas que se apropian de su rol desde el primer día. Por eso, este Playbook es tu guía para que te adaptes de la mejor manera. En él encontrarás:



- Lo que esperamos de ti como BD
- Conoce más de tus beneficios
- Nuestras herramientas de comunicación
- Calendario de onboarding personalizado
- Checklist final

¡Este documento es tuyo! Vuelve a él siempre que lo necesites y si algo no está claro, por favor háznoslo saber, estaremos felices de apoyarte

Sin más preámbulo... ¡Empecemos!



Expectativas del cargo

En Momentu hacemos las cosas con propósito desde el primer día. No se trata solo de lo que haces, sino **cómo** lo haces.

Es por eso que a continuación te compartimos algunas expectativas que tenemos contigo como BD, tanto en tu capacidad comercial, como en tu forma de integrarte a nuestro equipo y cultura

¡No te preocupes!... Nada está escrito en piedra, es solo para que tengas una idea y contexto más claro en relación a tu cargo

En cuanto a tu cargo y destreza comercial

- **Negociaciones con estrategia:** no se trata solo de cerrar negocios, sino de construir acuerdos sostenibles. Buscamos que desarrolles conversaciones donde se agregue valor, entiendas las necesidades reales del prospecto, y puedas demostrar cómo nuestro producto se ajusta a sus necesidades.
- **Conversaciones con sentido:** queremos que desarrolles conversaciones comerciales reales (no te preocupes, te ayudaremos en lo que necesites). No queremos que te limites a scripts, sino que sepas identificar problemas, hacer buenas preguntas y adaptar tu pitch al contexto
- **Dominio del proceso de ventas:** en este rol es clave que entiendas todo el flujo comercial, desde el primer contacto hasta el cierre. Esperamos que gestionas bien tu pipeline, sepas cuándo avanzar o retroceder en un deal, y propongas mejoras constantes al proceso comercial.



Expectativas del cargo

En cuanto a tu mindset y dinámica de trabajo

- **Mentalidad startup:** en Momentu valoramos muchísimo a quienes toman iniciativa. No se trata de tener todas las respuestas, sino de hacer preguntas, ir más allá, buscar soluciones y proponer mejoras. Si algo no está claro, tu curiosidad y empuje harán la diferencia.
- **Tu organización es tu superpoder:** en un entorno dinámico como el nuestro, tener tus tareas, seguimientos y oportunidades bien ordenadas te ayudará a avanzar más rápido y tomar mejores decisiones
- **Construir desde los desafíos:** como sabes, en ventas hay días con muchos “no” e incluso “ghosting”. No esperamos perfección, pero sí actitud. Lo importante es que puedas aprender de cada intento y seguir adelante con entusiasmo.
- **Avanzamos mejor cuando lo hacemos juntos:** si hay algo que nos define como equipo es la colaboración. Nos encanta compartir lo que funciona, ayudarnos entre todos y celebrar los logros juntos. Aquí nadie gana solo, y eso es parte de lo que hace especial a Momentu.



Conoce más de tus beneficios



Ten presente que la persona encargada de apoyarte en este proceso es: Laura Vargas

Consideraciones generales

De acuerdo a lo acordado, todos los miembros del equipo de Momentu tendrán acceso a 25 días de Time-Off asignados de la siguiente manera:

- 15 días de Time-Off
- 7 días para el cuidado de tu salud mental
- Día de cumpleaños
- 24 y 31 de diciembre

¿Cómo puedes solicitar tus días off?

Para dar soporte y establecer el proceso para la solicitud de Time-Off, deberás cumplir con los tiempos establecidos a continuación:

Para los 15 días de Time-Off

- Para solicitar 1 día deberá hacerse con al menos 4 días de anticipación
- Para solicitar 2-3 días deberá hacerse al menos con 1 semana de anticipación
- Para solicitar >3 días, deberá hacerse al menos con 2 semanas de anticipación



Conoce más de tus beneficios



Ten presente que la persona encargada de apoyarte en este proceso es: Laura Vargas

¿Cómo puedes solicitar tus días off?

Para los 7 días para el cuidado de tu salud mental:

- Para solicitar 1 día deberá de hacerse con al menos 4 días de anticipación
- Para solicitar 2 días deberá hacerse al menos con 1 semana de anticipación
- Para solicitar los 3 días, deberá hacerse al menos con 2 semanas de anticipación
 - Nota 1: los días de salud mental prioritarios, serán revisados con el equipo y podrán ser tomados de manera urgente si la situación lo amerita.
 - Nota 2: los días de salud mental tienen vencimiento año calendario y podrán combinarse con Time-Off
 - Nota 3: deberá tomarse al menos 1 día de salud mental en el trimestre, de lo contrario, al vencer este tiempo, estos días no serán acumulables para los períodos posteriores. Esto, con la idea que te tomes al menos 1 día de salud mental, en el trimestre.



Conoce más de tus beneficios



Ten presente que la persona encargada de apoyarte en este proceso es: Laura Vargas

Para ambos casos, es importante que te alinees con tu equipo, es decir:

- Hablar y notificar al líder de tu área en los tiempos establecidos, quien autorizará tu solicitud.
- Una vez tu líder autorice la solicitud, será necesario informarle dicha autorización al correo de Laura Vargas, con copia al líder de tu área.
- En caso de que dos o más personas de la misma área soliciten Time-Off en las mismas fechas, el proceso será el mismo, siendo el líder quien se encargará y tomará la decisión.

Importante: en el asunto del correo es necesario que nos indiques, si es Time Off (De los 15 días disponibles) o Día para cuidar tu salud mental (De los 7 días disponibles)



Ejemplos:

- Asunto: Time Off (De los 15 días) - Laura Vargas
- Asunto: Time Off (De los días de salud mental) - Laura Vargas



Conoce más de nuestros canales de comunicación

En Momentu usamos herramientas que nos permiten trabajar de manera ágil, organizada y con total transparencia. Muy seguramente las usarás en tu día a día, así que aquí te dejamos una introducción rápida de ellas, y también unos enlaces que podrás consultar para conocer más acerca de ellas.



Slack: nuestro whatsapp corporativo

Slack es nuestro canal de comunicación principal. Es donde ocurre la mayoría de nuestras conversaciones internas, donde compartimos anuncios importantes, resolvemos dudas, coordinamos tareas y también donde celebramos los logros del equipo

Lo que necesitas saber:

- Cada equipo tiene su canal, y también existen canales temáticos como #ventas, #general, #BD. No te preocupes, nosotros nos encargamos de incorporarte a ellos
- Esperamos que revises Slack con frecuencia durante tu jornada laboral, ya que es el canal principal para pedir apoyo o resolver bloqueos.
- Cuando te unas, recibirás invitación a los canales claves para BD. Si sientes que te falta alguno, ¡pídelos sin problema!
- Te compartimos estos enlaces, para que conozcas más de esta herramienta: [Link 1](#); [Link 2](#); [Link 3](#); [Link 4](#)



Conoce más de nuestros canales de comunicación



Notion: nuestro centro de conocimiento

Notion es la herramienta donde centralizamos absolutamente todo: procesos, bases de conocimiento, guías, templates y recursos internos.

Lo que necesitas saber:

- Vas a encontrar una sección especial para el equipo de ventas, donde está todo lo que necesitas para tu día a día, no te preocupes, que el recorrido por esta herramienta está contemplado en tu proceso de inducción
- Si necesitas saber “cómo se hace algo en Momentu”, lo más probable es que la respuesta esté en Notion.
- Incluso... Este playbook que estás leyendo, también está alojado ahí
- No te limites, explora todas las secciones del notion, hace parte de la compañía y puedes visitar todo lo que quieras (Incluso, los apartados de los otros equipos)
- Te compartimos estos links, para que conozcas más de cómo usar esta herramienta: [Link 1](#); [Link 2](#); [Link 3](#); [Link 4](#); [Link 5](#); [Link 6](#); [Link 7](#)



Calendario de inducción



En la siguiente página, encontrarás tu calendario personalizado de inducción.

Además, en tu Google Calendar ya puedes encontrar todos estos espacios virtuales agendados, los cuales serán dirigidos por alguien del equipo de Momentu, según la necesidad

 Calendario Inducción - BD					
Día	Actividad	Descripción	Objetivo	Responsable	Duración
Día 1	Bienvenida del equipo de ventas	Sesión virtual de bienvenida con todos los miembros del equipo de ventas para conocer al nuevo BD y presentarse	Fomentar cercanía, sentido de pertenencia y claridad sobre quién es quién dentro del equipo, cómo se colabora, principales canales de comunicación en Slack y distribución del equipo	Director General	30 min
Día 1	Bienvenida de todo el equipo de Momentu	Durante la sesión de "All hands Momentu" espacio recurrente semanal con todo el equipo Momentu, se da la bienvenida al nuevo integrante	Fomentar el sentido de pertenencia desde el primer día, permitiendo que el nuevo integrante se familiarice con todo el equipo, entienda la dinámica colaborativa de la compañía y sienta el respaldo de una cultura cercana, horizontal y enfocada en el trabajo en equipo	Director General y Director de Producto	45 min
Día 2	Presentación del producto Momentu	Se presenta y navega por la página oficial del producto de Momentu, haciendo énfasis en funcionalidades clave que sirven para el argumento de ventas	Familiarizar al BD con el producto de Momentu, para que conozca sus funcionalidades principales y cómo funciona	Director de Producto	1 hora
Día 2	Revisión de responsabilidades y funciones del cargo y definición de éxito	Revisión de lo que se espera en este cargo y qué significa tener éxito como BD en Momentu	Alinear expectativas desde el inicio en cuanto a las responsabilidades y alcance del cargo	Director General	45 min
Día 3	Métricas y KPIs clave	Sesión para explicar las métricas clave de desempeño: oportunidades generadas, tasa de respuesta, reuniones agendadas, tasa de conversión	Brindar claridad sobre los indicadores que guían su rendimiento y las metas de cumplimiento y parámetros de estas	Director General	45 min
Día 3	Entendimiento del negocio y el ICP	Sesión para explicar qué es Momentu, cómo funciona el modelo de negocio, y quién es nuestro cliente ideal (ICP)	Garantizar comprensión del contexto de potenciales clientes, el cliente ideal y el modelo de negocio	Business Developer	1 hora

 Calendario Inducción - BD					
Día	Actividad	Descripción	Objetivo	Responsable	Duración
Día 4	Pitch y argumento de ventas de Momentu	Explicación del pitch oficial de Momentu con ejemplos prácticos de cómo se utiliza	Dominar el pitch de la empresa y argumentos de venta y objeción, con el fin de que la el proceso de venta este alineado a estos elementos	Business Developer	45 min
Día 4	Uso de Hubspot CRM y pipeline de ventas	Introducción al uso del CRM Hubspot: cómo registrar oportunidades, darles seguimiento, actualizar el pipeline, hacer llamadas	Familiarizar al BD con las herramientas de uso diarios para sus funciones y procesos internos	Business Developer	2 horas
Día 5	Proceso de ventas, de principio a fin	Se explica el funnel comercial completo: desde lead calificado hasta cierre. Se analizan etapas, puntos críticos y criterios de avance	Brindar detalle de cómo funciona el proceso de ventas, el flujo que nace desde la prospección hasta el cierre y cómo cada etapa tiene características distintas a considerar	Director General	1 hora
Día 6	Acompañamiento en reuniones de venta a cargo de BD experimentado	Observación de reuniones de venta realizada por un BD experimentado	Tener exposición a situaciones reales y escuchar cómo se aplican los procesos, con el fin de poder replicarlos en el futuro	Business Developer	1 hora
Día 7	Reunión de venta a cargo del nuevo BD con un prospecto real	Acompañar al nuevo BD en una reunió de venta real, con el fin de darle feedback respecto a su estructura, tono, contenido, presentación del producto, discurso de venta y manejo de objeciones	Ejercitar las habilidades comunicativas de venta y asegurar que estén alineadas con el pitch de Momentu y argumentos de venta y objeción	Business Developer	1 hora



Checklist de Inducción



A medida que avanzas por tu proceso de inducción, puedes marcar con un  los pasos que hayas culminado ¡Queremos acompañarte en este proceso!



Asistí a las sesiones virtuales de bienvenida



Tengo acceso a todas las herramientas de prospección, de trabajo y de comunicación a través de mi correo corporativo



Culminé con éxito mi proceso de inducción personalizado



Entiendo el impacto e importancia que tiene mi cargo en Momentu, y cómo puedo contribuir para alcanzar las metas de la organización



Tuve mi sesión de feedback respecto a mi proceso de inducción



¡Estoy feliz de iniciar mi nuevo reto profesional con Momentu!