

 Rúbrica evaluación 3: entrevista + roleplay - SDR					
Nombre del candidato: Laura Vargas Cely					
Instrucciones 1. Debes diligenciar únicamente la columna "U", para asignar un puntaje en la escala del 0 al 4 2. Debe ser un número entero, no es válido decimales 3. El puntaje mínimo para que el candidato pase esta etapa debe ser igual o superior a: 2,8, o sea el 70%					
Criterio	Descripción	Ponderación	Explicación de escala de puntaje	Puntuación (0-4)	Puntaje
Conocimiento sobre Momentu	Se evalúa si el candidato ha investigado sobre la empresa antes de la entrevista, dando señales de interés genuino y proactividad	5%	0: no tiene conocimiento sobre la empresa 1: conoce superficialmente Momentu, pero no puede explicar lo que hacemos 2: tiene una idea general, pero le falta precisión en conceptos clave 3: conoce Momentu, su mercado y sus soluciones 4: conoce en profundidad la empresa, menciona datos clave y entiende la propuesta de valor.		0
Recorrido profesional y fit con el cargo	Se evalúa cómo el candidato presenta su trayectoria, su alineación con el perfil de SDR y si destaca logros en prospección y ventas	15%	0: no puede explicar su trayectoria de manera estructurada 1: explica su recorrido, pero sin claridad ni conexión con el rol 2: muestra cierto nivel de alineación, pero sin profundidad en logros clave 3: explica bien su experiencia, resaltando logros en prospección 4: presenta su experiencia de manera clara, conectando perfectamente con el perfil requerido		0

 Rúbrica evaluación 3: entrevista + roleplay - SDR					
Nombre del candidato: Laura Vargas Cely					
Instrucciones 1. Debes diligenciar únicamente la columna "U", para asignar un puntaje en la escala del 0 al 4 2. Debe ser un número entero, no es válido decimales 3. El puntaje mínimo para que el candidato pase esta etapa debe ser igual o superior a: 2,8, o sea el 70%					
Criterio	Descripción	Ponderación	Explicación de escala de puntaje	Puntuación (0-4)	Puntaje
Habilidades de prospección y uso de herramientas	Se evalúa qué tanto el conoce el candidato respecto al uso de herramientas más comunes de prospección, como: linkedin, sales navigator, apollo, sales force	20%	0: no ha utilizado ninguna herramienta de prospección 1: ha usado alguna herramienta, pero con conocimiento muy básico 2: conoce herramientas clave, pero su uso ha sido limitado 3: ha trabajado activamente con varias herramientas y puede explicar su uso 4: domina herramientas de prospección, ha optimizado procesos con ellas y puede aportar mejoras.		0
Habilidades de comunicación y elocuencia	Se evalúa su claridad, persuasión, habilidades interpersonales y soft skills durante la entrevista	15%	0: tiene dificultades para comunicarse con claridad y confianza 1: se expresa, pero con poca estructura y sin impacto 2: comunica sus ideas de forma clara, pero le falta persuasión 3: explica bien sus ideas, maneja bien el tono y logra enganchar 4: se comunica con alta claridad y persuasión, logrando generar interés inmediato.		0

 Rúbrica evaluación 3: entrevista + roleplay - SDR					
Nombre del candidato: Laura Vargas Cely					
Instrucciones 1. Debes diligenciar únicamente la columna "U", para asignar un puntaje en la escala del 0 al 4 2. Debe ser un número entero, no es válido decimales 3. El puntaje mínimo para que el candidato pase esta etapa debe ser igual o superior a: 2,8, o sea el 70%					
Criterio	Descripción	Ponderación	Explicación de escala de puntaje	Puntuación (0-4)	Puntaje
Motivación y razones para aplicar	Se evalúa si el candidato tiene razones genuinas para querer unirse a la empresa, y no como algo de "paso". Y cómo se alinea con sus objetivos profesionales	5%	0: no tiene claridad en sus razones para aplicar 1: muestra interés, pero no sabe explicar por qué Momentu le interesa 2: tiene motivaciones generales, pero no están alineadas con la cultura startup 3: explica bien sus razones y su alineación con el rol 4: su motivación es clara, tiene objetivos alineados con el crecimiento de la empresa y entiende la cultura startup		0
Manejo de objeciones (Roleplay)	Se evalúa cómo enfrenta las objeciones del entrevistador y si logra avanzar en la conversación	20%	0: no maneja objeciones, se bloquea o evita la respuesta 1: intenta responder, pero sin estructura ni convicción 2: responde a algunas objeciones, pero sin avanzar en la conversación 3: maneja objeciones con solidez, aunque con oportunidades de mejora 4: supera objeciones con seguridad, redirige la conversación y mantiene el control		0



Rúbrica evaluación 3: entrevista + roleplay - SDR

Nombre del candidato: Laura Vargas Cely

Instrucciones

1. Debes diligenciar únicamente la columna "U", para asignar un puntaje en la escala del 0 al 4

2. Debe ser un número entero, no es válido decimales

3. El puntaje mínimo para que el candidato pase esta etapa debe ser igual o superior a: 2,8, o sea el 70%

Criterio	Descripción	Ponderación	Explicación de escala de puntaje	Puntuación (0-4)	Puntaje
Estructura y efectividad en el pitch (Roleplay)	Se evalúa si el candidato estructura bien su discurso, capta la atención y genera interés	20%	0: no logra estructurar el pitch, es confuso o poco relevante 1: tiene un pitch, pero sin impacto ni estructura clara 2: su discurso es entendible, pero le falta fuerza 3: presenta un pitch sólido, bien estructurado y genera cierto interés 4: tiene un pitch claro, estructurado y con alto impacto comercial.		0
Puntaje total. Rúbrica evaluación 3: entrevista + roleplay					0,00