

Prueba Técnica Para el cargo SDR





Introducción

¡Te damos la bienvenida a la prueba técnica para el cargo de SDR!

Queremos poner a prueba tus habilidades en prospección, contacto en frío y secuencias comerciales. ¡Y sí! Como si ya fueras parte del equipo.

Antes de empezar, te daremos algunas instrucciones generales para que tengas todo el contexto suficiente, y realices con éxito esta prueba:

01

Información general

- Una vez recibas esta prueba, tienes 2 días para resolverla, y enviarla resuelta al correo que te indiquemos
- Debes enviar la resolución de la prueba en formato PDF
- El formato que usamos para esta prueba es 100% práctico

02

¿En qué consta la prueba? Está dividida en 4 partes

1. Identificación y prospección de leads
2. Diseño de secuencias comerciales
3. Pitch de llamada telefónica
4. Razonamiento de tus decisiones

Sin más preámbulo... ¡Comencemos!



Identificación y prospección de leads

Queremos que esta prueba sea lo más real y práctica posible, es por eso que queremos que asumas el rol de que eres un SDR en Momentu.

Instrucciones:

- Usando LinkedIn identifica y prospecta 5 empresas que podrían ser clientes ideales para Momentu
- Define los criterios que creas necesarios para que el listado de empresas que prospectes sea muy acorde al **Cliente Ideal de Momentu**
- **Te damos una pista:** el tamaño de las empresas de nuestro cliente ideal es de: +200 empleados



Diseño de secuencia comercial

Elabora una secuencia de 3 mensajes de contacto en frío, únicamente para envío por medio de correo electrónico:

Instrucciones:

- Redacta los mensajes en frío que usarías para contactar a los prospectos que identificaste en el paso anterior de esta prueba.
- Haz una secuencia de 4 toques. Aquí, puedes dejar volar tu imaginación, haz esta secuencia como tú creas que es mejor
- **Importante:** el objetivo es que logres agendar una llamada de discovery con el prospecto.



Pitch de llamada telefónica

Dejando de un lado la secuencia comercial por correo electrónico, queremos que ahora asumas que ya cuentas con el **contacto telefónica** de tu prospecto ideal

Instrucciones:

- Elabora un guion de llamada que dure **3 minutos**, tal y como si estuvieras contactándolo por primera vez
- Imagina que solo tienes **3 minutos** para captar su atención y generar interés en Momentu
- **Importante:** el objetivo es que logres agendar una llamada de discovery con el prospecto



Razonamiento de tus decisiones

Para esta parte final de la prueba, responde en máximo 1 página, las siguientes preguntas:

- **Para la parte 1: prospección de leads**
 - Por qué seleccionaste esta empresa?
 - ¿A qué persona clave contactarías dentro de esta empresa?
 - Incluye el perfil de LinkedIn de esa persona clave
 - ¿Cómo te conseguirías su correo electrónico?
- **Para la parte 2: diseño de secuencia comercial**
 - ¿Por qué estructuraste la secuencia comercial de esa forma?
- **Para la parte 3: pitch de llamada telefónica**
 - ¿Qué haces si el prospecto te miente, y te dice que ya tiene agendada una sesión de discovery para la siguiente semana?

Como te indicamos al inicio, con esta prueba no queremos “corcharte”, sino conocer un poco tu forma de pensar, investigar y ejecutar ideas

No hay una única respuesta correcta, pero lo cierto es que sí queremos que sean respuestas con criterio y mucha imaginación

¡Muchos éxitos!