

Formato perfil de cargo

Para el cargo de Sales Development Representative

Introducción

Este documento es el **perfil de cargo** para **Sales Development Representative (SDR)**, el cual es de uso exclusivo interno para el equipo de Momentu, en este documento se encuentran las principales características, requerimientos, misión, funciones y responsabilidades de este cargo.

Por tanto, es un documento “brújula” donde se definen con claridad qué se busca y espera del candidato, para así asegurar que tanto sus expectativas como las del equipo estén alineadas. Y así optimizar el proceso de reclutamiento en la compañía.

¿Qué información se encuentra en este documento?

- Identificación del cargo
 - Nombre del cargo
 - Área a la que depende e interacción con otros equipos
- Descripción del cargo
 - Misión
 - Principales responsabilidades del cargo
 - Modalidad de trabajo
 - Tipo de contratación
 - Remuneración económica
- Requerimientos del cargo
 - Formación académica y conocimientos requeridos
 - Habilidades requeridas
 - Experiencia laboral requerida
- Recursos necesarios para el desarrollo del cargo, ofrecidos por la compañía



Nombre del cargo



Identificación del cargo

Este perfil de cargo es para el rol de: Sales Development Representative (SDR)

Área a la que depende e interacción con otros equipos



Identificación del cargo

El día a día de un SDR en Momentu está lleno de interacción y colaboración con otros equipos, y pertenece únicamente al área de ventas

- **Director general:** le reporta directamente a esta persona, líder del área de ventas en Momentu. Quien es su guía estratégico mientras trabaja para construir un pipeline sólido de prospectos.
- **Equipo de BD:** está en constante comunicación con este equipo ya que su trabajo es esencial para nutrir sus oportunidades y asegurar que las ventas sigan fluyendo.
- **Nota:** esta persona es el puente entre prospectos y grandes cierres de clientes, por tanto es una pieza clave del área de ventas



Misión

Descripción del cargo

Un **Sales Development Representative (SDR)** en Momentu tiene la misión de identificar, calificar y nutrir prospectos para asegurar que el equipo de Business Developer (BD) convierta oportunidades y prospectos en ventas reales.

Este cargo es clave para abrir puertas hacia nuevas oportunidades comerciales, consolidando relaciones que contribuyan al crecimiento sostenible de la empresa.

Principales responsabilidades del cargo

Descripción del cargo

- **Prospección de clientes:** identificar y contactar prospectos alineados con el Ideal Customer Profile (ICP) de Momentu. Utilizando herramientas de prospección como LinkedIn Sales Navigator, email, llamadas telefónicas, Apollo, Hunter.
- **Calificación de prospectos:** evaluar las necesidades e intereses de los prospectos a través de llamadas en frío, correos, reuniones virtuales y mensajes en LinkedIn. Asegurando que cumplan con los criterios clave para avanzar en el pipeline.
- **Colaboración estratégica:** trabajar de la mano con los BDs para garantizar una transición fluida de prospectos calificados, manteniendo un pipeline nutrido y alineado con el perfil de clientes.
- **Gestión de datos:** documentar todas las interacciones en el sistema CRM: Hubspot, asegurando la trazabilidad y análisis de métricas comerciales.
- **Estrategia comercial:** contribuir con información valiosa al equipo sobre tendencias del mercado y oportunidades de mejora en los procesos de prospección.



Modalidad de trabajo

Descripción del cargo

- La modalidad de trabajo para este cargo es 100% remota, para personas que vivan en Colombia y sean residentes de ese país.
- Tipo de jornada: completa
- No requiere de disponibilidad para viajar

Tipo de contrato

Descripción del cargo

Todos los cargos en Momentu son bajo un tipo de contrato a término indefinido, bajo los lineamientos establecidos por las leyes colombianas.

Remuneración económica

Descripción del cargo

Para este cargo se establece una remuneración económica de:

- Salario: \$4.000.000 COP
- Comisiones: por cumplimiento de meta de agendamiento de reuniones calificadas
 - Se paga \$80.000 COP por cada reunión calificada
 - La meta es de 12 reuniones calificadas al mes
 - Estas comisiones son sin techo
- **Nota:** los anteriores conceptos están sujetos a deducciones por ley



Formación académica y conocimientos

Requerimientos del cargo

- **Formación profesional:** profesionales graduados de carreras como:
 - Administración de empresas
 - Ingeniería industrial
 - Mercadeo
 - Negocios internacionales
- **Conocimientos:** en Momentu se apuesta al aprendizaje sobre la marcha, pero es importante que el candidato cuente con conocimiento intermedio-avanzado en al menos los ítems que no están marcados como “opcional”:
 - Conocimiento en excel: nivel intermedio-avanzado
 - Conocimiento en herramientas de CRM y marketing como:
 - Hubspot
 - Salesforce (Opcional)
 - MailChimp (Opcional)
 - Manejo de herramientas para prospectar y gestionar prospectos:
 - Hubspot
 - Hunter
 - Apollo
 - Never bounce (Opcional)
 - Idiomas
 - Español: fluido / nativo
 - Inglés: intermedio / avanzado (Nivel B2-C1).



Habilidades requeridas



Requerimientos del cargo

Este cargo requiere de **habilidades interpersonales, analíticas** y de **adaptabilidad** que le permitan al candidato desenvolverse de forma eficiente en un entorno ágil, orientado a resultados y en constante evolución. A continuación se presentan las habilidades clave para desempeñarse con éxito en este cargo:

- **Comunicación efectiva:** habilidad para expresarse con claridad, tanto de forma verbal como escrita, permitiendo transmitir mensajes de manera persuasiva, estructurada y empática, adaptando el lenguaje según el tipo de interlocutor y el canal de comunicación.
- **Mentalidad de startup:** comodidad para trabajar en entornos dinámicos, con cambios constantes en prioridades y procesos. Se espera que la persona esté orientada al logro, se adapte con rapidez, proponga mejoras y mantenga un enfoque flexible sin perder de vista los objetivos del equipo.
- **Capacidad de análisis y buen criterio:** habilidad para tomar decisiones rápidas y acertadas en situaciones ambiguas o con información limitada. Se valora la capacidad para evaluar escenarios, identificar patrones y resolver problemas de manera práctica, priorizando el valor para el negocio.



Experiencia laboral requerida



Requerimientos del cargo

- **Experiencia:**

- Entre 1 y máximo 2 años de experiencia en ventas, prospectando nuevos negocios o generando apertura de mercados a través de herramientas como LinkedIn, llamadas ó correo electrónico.
- No es indispensable, pero se valora como un plus, candidatos que tengan experiencia en: startups, empresas de reclutamiento, bienestar o SaaS.

- **Nivel de cargo:**

- **Junior:** candidato con experiencia laboral entre 1 a máximo 2 años



Recursos necesarios para el cargo



Recursos para el cargo

Para que el desempeño del SDR sea óptimo, estos son los recursos indispensables para el desarrollo del cargo, proporcionados por la compañía:

- Laptop de alto rendimiento: para ejecutar todas sus tareas sin interrupciones.
- Teclado y mouse ergonómicos: para garantizar comodidad en su jornada laboral.
- Audífonos de calidad: para que las llamadas con prospectos sean claras y profesionales.
- Acceso a licencias premium: de herramientas como HubSpot, Apollo y otras plataformas clave para el éxito en prospección.
- Acceso a herramientas de: comunicación como Slack o Meet, para que siempre esté conectado con el equipo.



Información de control del documento



Tipo de documento: perfil de cargo para SDR



Versión del documento: 1.3



Fecha de elaboración: 17 octubre 2024



Fecha de última actualización: 08 marzo 2025



Elaborado por: Laura Vargas Cely



Aprobado por: Juan Montoya