

 Rúbrica evaluación 2: prueba técnica - SDR					
Nombre del candidato: Laura Vargas Cely					
Instrucciones 1. Debes diligenciar únicamente la columna "N", 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
Prospección de leads	Se evalúa la capacidad del candidato para identificar empresas y prospectos correctos. Se considera si seleccionó empresas con más de 200 empleados, equipo de RRHH, ubicadas en LATAM, con disposición de inversión en bienestar. También se valora si encontró la información de contacto de los prospectos.	40%	0: no seleccionó ninguna empresa correcta, ni prospectos adecuados 1: seleccionó 2 empresas correctas, pero con fallas importantes en los criterios. 2: seleccionó 3 empresas correctas, pero algunos prospectos no cumplen con los criterios. 3: seleccionó 4 buenas empresas y prospectos, pero faltó información de contacto. 4: seleccionó 5 empresas precisas y también prospectos, con información de contacto completa		0
Secuencia comercial	Se evalúa la claridad del mensaje, personalización y estrategia de seguimiento en la secuencia comercial planteada. Se considera si los mensajes están bien estructurados y si hay una estrategia lógica para la conversión.	15%	0: no tiene experiencia en prospección 1: ha tenido acercamientos básicos a prospección, pero sin estructura clara 2: experiencia parcial en prospección, pero limitada a inbound o contacto con leads calientes 3: experiencia en prospección outbound con uso de algunas estrategias y herramientas 4: experiencia avanzada en prospección outbound con resultados y estrategias bien definidas		0

 Rúbrica evaluación 2: prueba técnica - SDR					
Nombre del candidato: Laura Vargas Cely					
Instrucciones 1. Debes diligenciar únicamente la columna "N", 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
Pitch de llamada telefónica	Se evalúa la capacidad del candidato para estructurar un pitch convincente que logre agendar una reunión de discovery. Se valora claridad, persuasión, lógica en el argumento y que explique bien qué hace Momentu	35%	0: pitch poco claro, sin estructura y sin posibilidad de generar interés 1: pitch con estructura básica, pero sin impacto persuasivo 2: pitch comprensible, pero con debilidades en el gancho inicial o la persuasión 3: pitch bien estructurado y persuasivo, pero con detalles mejorables 4: pitch altamente convincente, claro y con un fuerte llamado a la acción		0
Razonamiento de decisiones	Se evalúa la capacidad del candidato para justificar su proceso de toma de decisiones en la prueba. Se considera el uso de lógica, datos y estrategia.	10%	0: no justifica sus decisiones o lo hace de manera incoherente 1: justificación vaga o sin argumentación lógica 2: justificación aceptable, pero con algunos vacíos en la argumentación 3: justificación sólida con criterios estratégicos, aunque mejorable 4: justificación bien fundamentada, con un enfoque estratégico claro		0
Puntaje total. Rúbrica evaluación 2: prueba técnica					0,00