

Formato de entrevista

Para el cargo de Business Developer



Introducción

Este documento es la **entrevista semiestructurada** para el cargo de **Business Developer (BD)**, el cual es de uso exclusivo interno para el equipo de Momentu. A continuación presentamos su estructura e información general que debe considerarse:

01

Información general para el entrevistador

- Duración de la entrevista: 30 min
- Formato: conversacional, entrevista semiestructurada
- Objetivo: evaluar la experiencia del candidato en relación a ventas, habilidades de negociación, cierre de negocios, manejo de objeciones, mindset y fit cultural

02

Estructura de la entrevista

- Sección 1: inicio y presentación (romper el hielo)
- Sección 2: qué conoce respecto a Momentu
- Sección 3: recorrido profesional y experiencia en ventas
- Sección 4: manejo de objeciones y estrategias de negociación
- Sección 5: mindset comercial y habilidades clave
- Sección 6: motivaciones para aplicar
- Sección 7: cierre, espacio para preguntas y next steps

Por último, es importante tener presente que toda la información que está en recuadros (tal y como los de arriba) es únicamente para conocimiento del entrevistador, a modo de guía a medida que avanza la entrevista

Sin más preámbulo... ¡Que empiece la entrevista!



Inicio y presentación



Hola **[Nombre candidato]** Qué gusto conocerte.

Mi nombre es **[Nombre del entrevistador]**, hago parte del equipo de **[Nombre del equipo o del cargo]**, y el día de hoy seré quien quien te acompañará en este espacio, para que podamos conocernos

Antes de empezar, me gustaría contarte un poco sobre el proceso: este espacio será más una conversación que una entrevista rígida, para conocerte mejor, entender tu experiencia y cómo trabajas. Aquí no hay respuestas correctas o incorrectas, siéntete libre de compartir tu forma de pensar. También, tendremos la oportunidad de aplicar un roleplay, con el fin de conocer un poco más respecto a tu dinámica de trabajo.

También es una oportunidad perfecta par que me hagas todas las preguntas que tengas en relación a Momentu y el proceso ¿Te parece? ¿Empezamos?

Objetivo de esta sección



- Romper el hielo, relajar al candidato y hacer que se sienta cómodo
- Explicar el propósito del espacio y dar visibilidad de la estructura del mismo



Conocimiento sobre Momentu



Antes de entrar en detalles sobre tu experiencia, me gustaría saber qué conoces sobre Momentu...

Preguntas para el candidato

- ¿Cómo nos conociste y qué te llamó la atención sobre Momentu?
- Si tuvieras que explicarle a alguien a qué nos dedicamos ¿Cómo lo describirías?
- En tu opinión, ¿Cuáles crees que son los principales desafíos que enfrenta una startup como la nuestra en el sector de salud mental y bienestar corporativo?

Objetivo de esta sección



- Identificar el nivel de investigación y proactividad del candidato
- Ver cómo interpreta y vende la propuesta de valor de Momentu
- Evaluar su nivel de interés por la empresa



Recorrido profesional y experiencia en ventas



Para empezar, cuéntame un poco sobre tu experiencia laboral...

Preguntas para el candidato

- Si tuvieras que contarme tu historia profesional en solo 5 minutos ¿Cómo la resumirías?
- Imagina que entras a trabajar mañana, y debes estructurar el proceso de ventas desde cero ¿Cómo lo harías?
- Imagina que ya llevas 3 meses trabajando en Momentu y yo te pregunto: ¿Cómo te ha ido con tus metas de ventas? ¿Qué KPI me darías y cómo lo justificarías?

Objetivo de esta sección



- Conocer el background en ventas del candidato
- Evaluar cómo estructura sus procesos comerciales
- Conocer qué métricas considera como éxito en el ámbito comercial



Manejo de objeciones y estrategias de negociación



En ventas siempre encontraremos objeciones. Quiero conocer un poco más de cómo las manejas...

Preguntas para el candidato

- Si un cliente te dice que encontró otra opción más barata ¿Cómo lo manejarías sin necesidad de bajar el precio?
- ¿Cómo manejarías a un cliente que está convencido de que su problema no es tan grave y que no necesita tu solución?
- ¿Cuál ha sido la objeción más difícil que has recibido en una venta? ¿Cómo la resolviste?

Objetivo de esta sección



- Evaluar la capacidad del candidato para manejar objeciones y negociar
- Identificar su capacidad de persistencia y resiliencia



Mindset comercial y habilidades clave



Momentu es una startup, y el éxito en este tipo de compañías depende de la autonomía, el enfoque problem -solving y capacidad de adaptación...

Preguntas para el candidato

- Si tuvieras total autonomía para mejorar un proceso de ventas en tu equipo, sin restricciones de presupuesto, ¿Qué cambiarías y cómo lo harías?
- Si tuvieras que hacer networking en un evento donde no conoces a nadie, ¿Cómo te acercarías a las personas clave?
- Imagina que estás liderando una sesión de coaching para un equipo de BD entry level ¿Qué estrategia clave para cerrar ventas les enseñarías primero?

Objetivo de esta sección



- Identificar su capacidad de adaptación y aprendizaje en un entorno dinámico
- Evaluar qué tanto encaja con la dinámica de trabajo y cultura en Momentu



Motivaciones para aplicar



Antes de cerrar, me gustaría saber qué te motivó a aplicar a esta posición en Momentu

Preguntas para el candidato

- ¿Cómo crees que este rol encaja con lo que estás buscando en tu carrera?
- Si tuvieras una oferta con el mismo tipo de compensación salarial + beneficios en otra empresa, ¿Qué te haría elegir Momentu sobre esa otra opción?

Objetivo de esta sección



- Identificar si su visión de crecimiento está alineada con lo que Momentu puede ofrecer
- Entender qué tanto encaja Momentu con sus aspiraciones profesionales



Cierre. Espacio para preguntas y next steps



En verdad agradezco tu tiempo, logramos abordar varios temas y me encantó conocerte un poco más...

Para darte visibilidad te comento nuestros next steps:

- Una vez cerremos esta entrevista, avanzaremos con el roleplay, el cual nos tomará entre 10 a 15 minutos, y lo haremos en esta misma reunión virtual.*
- Con la aplicación del roleplay terminamos la fase de pruebas, solo resta de nuestra parte revisar cada una de las etapas de tu proceso, y tomar una decisión. Por lo que recibirás una respuesta de parte nuestra en aproximadamente 1 semana, vía correo electrónico ¿Vale?*
- Antes de avanzar, quiero cederte la palabra para saber si tienes alguna pregunta para mí, en relación al proceso, al cargo, la compañía...*



Información de control del documento



Tipo de documento: formato de entrevista para BD



Versión del documento: 2.1



Fecha de elaboración: 11 agosto 2024



Fecha de última actualización: 23 enero 2025



Elaborado por: Laura Vargas



Aprobado por: Juan Montoya