

Únete a nuestra tripulación



Requisitos

- Dos o más años de experiencia en venta telefónica B2B.
- Experiencia en prospección, captación y fidelización de clientes.
- Habilidades de comunicación oral y escrita.
- Competencias digitales y en CRM.
- Muy valorable lenguaje financiero.
- Valorable nivel de inglés B2.

¿Cómo será el proceso?

- **Contactaremos** con los candidatos/as a través de una videollamada de 30 minutos, para conocernos.
- Se realizará **una segunda entrevista** con el candidato/a para hablar sobre el puesto y cómo abordamos el trabajo.
- Los/as candidatos/as participantes en el proceso **recibirán respuesta oportuna** del Área de Gestión de Talento, con respecto al estado de su solicitud y/o entrevista.

Queremos conocerte

Si te identificas con nuestra propuesta y tienes interés real en unirse al equipo, **envíanos tu CV a talento@okticket.es**.

Lo valoraremos contigo para conocerte.



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (SDR)

Okticket, SL es una de las mayores start up del momento. Desarrollamos y comercializamos nuestra propia **tecnología fintech**, dedicada a la digitalización de las notas de gastos empresariales. Con un volumen de usuarios en nuestra aplicación que supera los **350.000 y más de 800 empresas cliente...** ¡seguimos creciendo! Hemos iniciado el despegue y estamos listos para dar el salto y, para ello, queremos contar con gente como tú.

Si trabajas o has trabajado como **SDR** y quieres sumarte a un proyecto que te permita dar un salto profesional a todos los niveles, este es tu sitio.

Reportarás al responsable del **equipo de Outbound** y tu **misión** será la de contactar y prospectar a todos nuestros potenciales clientes, preparando el terreno para un futuro cierre de venta.

¿Cuáles serán tus responsabilidades?

- Participar activamente en nuestras campañas de búsqueda y generación de leads.
- Cualificar nuestra cartera de leads, analizando el interés y la prioridad de estos para determinar si existen posibilidades de negocio real.
- Identificar clientes haciendo toma de contacto con ellos
- Presentar el producto a los potenciales clientes.
- Optimizar los procesos y resultados de la empresa.

¿Qué te ofrecemos?

Te proponemos desarrollarte en un entorno dinámico y multidisciplinar, pudiendo aprender y trabajar con perfiles asociados al ámbito de la estrategia de negocio, la experiencia usuario y la comercialización de soluciones tecnológicas.

Y por supuesto, transparencia, implicación y reconocimiento.

-  Gijón, Asturias
-  Formato híbrido
-  Dpto. Comercial

