

okticket

¿DESPEGAMOS JUNTOS?

ÚNETE A NUESTRA TRIPULACIÓN



REQUISITOS

- Más de 2 años de experiencia en venta telefónica B2B.
- Experiencia en captación y fidelización de clientes o consultoría comercial.
- Habilidades de comunicación oral y escrita
- Capacidad organizativa y de planificación.
- Competencias digitales y en CRM
- Valorable lenguaje financiero
- Valorable nivel de inglés B2

¿CÓMO HAREMOS EL PROCESO?

- **Contactaremos** con los candidatos/as a través de una vídeollamada 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 Personas y 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 es una Startup en crecimiento. Si eres **SDR (Sales Development Representative)** 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 en el área de Desarrollo de Negocio y tu **misión** será la de prospectar y contactar a todos los potenciales clientes a partir de nuestra base de datos propia para obtener nuevas oportunidades comerciales, presentando nuestro producto al cliente y preparando el terreno para un futuro cierre de venta.

¿CUÁLES SERÁN TUS RESPONSABILIDADES?

- Participar en nuestras campañas de generación de leads.
- Cualificar nuestra cartera de leads, analizando el interés o la prioridad de estos para determinar si existe un negocio real o posibilidades de ello.
- Identificar clientes y ejecutar una toma de contacto con ellos.
- Presentar el producto a los potenciales clientes.
- Hallar nuevos leads a través de búsqueda y networking personal.
- Optimizar procesos y resultados de la empresa.

¿QUÉ TE OFRECEMOS?

Okticket, **SL** es una de las startups con mayor proyección del momento. Nuestro proyecto está centrado en el desarrollo de **tecnología fintech**. El volumen de usuarios de nuestra aplicación supera los **350.000** y seguimos creciendo. Hemos iniciado el despegue y ¡estamos listos para dar el salto! Para ello, queremos contar con gente como tú.

Como **SDR** tendrás la oportunidad de especializarte a nivel profesional en el sector de la tecnología Fintech en un **entorno dinámico y multidisciplinar**, pudiendo aprender y trabajar codo con codo con perfiles asociados al ámbito de la estrategia de negocio, la experiencia de usuario y la comercialización de soluciones tecnológicas.

Te planteamos un **reto profesional** ligado al desarrollo de tecnología, en el que tendrás la libertad y responsabilidad necesarias para desarrollar tu trabajo.

Modelo híbrido de trabajo en nuestras oficinas en Gijón (Asturias)

No hacemos body shopping, somos una empresa de producto, lo que te garantizará ser parte activa de la evolución del mismo y te permitirá un crecimiento profesional real.

Tendrás un **salario competitivo**, en función de tu valía y experiencia. **Comisiones** por ventas y consecución de objetivos.

Formarás parte de un equipo en el que se trabaja "con" y no "para". Y por supuesto, **transparencia, implicación y reconocimiento**.