

PERFIL DE PUESTO

Solutions Consultant

Presales Solutions

MODALIDAD

Presencial · Ciudad de México

CONTRATACIÓN

Nómina

SENIORITY

Mid

ÁREA

Sales

En rocket code conectamos las necesidades de negocio de nuestros clientes con las capacidades tecnológicas de nuestros equipos. Buscamos a alguien que disfrute entender problemas antes de hablar de tecnología, y que lidere la preventa desde el discovery hasta la presentación de propuestas de solución que nuestros clientes quieran llevar a la realidad.

Tu misión

Tu misión es liderar el proceso de preventa desde el discovery hasta la construcción y presentación de propuestas de solución, asegurando que cada oportunidad sea técnica y comercialmente viable, genere valor para el cliente y contribuya al crecimiento del negocio. No necesitas tener todas las respuestas técnicas: esperamos que sepas hacer las preguntas correctas, involucrar a los especialistas adecuados y comunicar soluciones complejas de manera sencilla y convincente, con la Inteligencia Artificial como una de tus principales herramientas para detectar nuevas oportunidades.

Qué vas a hacer

- Liderar sesiones de discovery con clientes y prospectos para entender sus objetivos, procesos y pain points
- Traducir necesidades de negocio en requerimientos funcionales y técnicos de alto nivel
- Diseñar propuestas de solución junto con Arquitectura, Desarrollo, Producto, Data, IA y Cloud
- Definir alcances, supuestos, dependencias y criterios de éxito para nuevas oportunidades
- Coordinar estimaciones de esfuerzo, perfiles, tiempos y recursos
- Preparar propuestas técnicas, presentaciones ejecutivas y diagramas de alto nivel
- Presentar propuestas, demos y workshops ante audiencias técnicas, de negocio y C-Level
- Coordinar pruebas de concepto (PoCs) cuando la oportunidad lo requiera
- Participar en RFPs, RFIs y procesos formales de evaluación de proveedores
- Identificar oportunidades para incorporar IA, automatización y tecnologías emergentes
- Mantener alineadas la propuesta técnica y la comercial junto con el equipo de ventas
- Documentar decisiones y compromisos, y hacer el handoff de oportunidades ganadas a Delivery

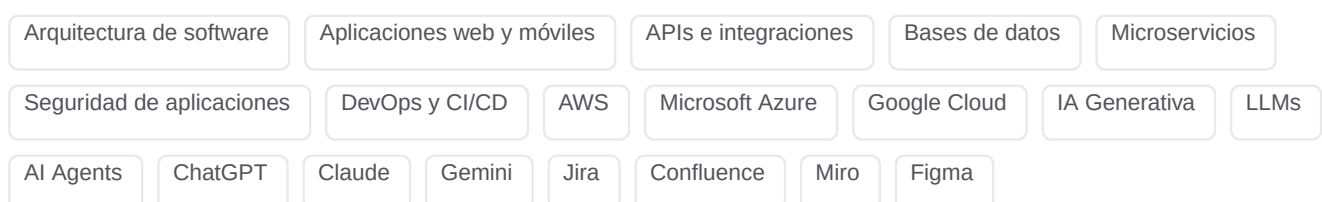
Lo que necesitas traer

- Residir en la Ciudad de México y contar con disponibilidad para trabajar 100% presencial, de lunes a viernes de 8:00 a 18:00
- 3+ años en preventa tecnológica, consultoría, soluciones digitales o desarrollo de negocio tecnológico
- Experiencia en venta consultiva de soluciones tecnológicas
- Experiencia realizando discovery y levantamiento de requerimientos con clientes
- Experiencia construyendo y presentando propuestas de solución
- Experiencia en estimaciones, definición de alcances o elaboración de propuestas comerciales
- Experiencia presentando soluciones ante stakeholders técnicos y de negocio
- Experiencia colaborando con equipos multidisciplinarios de tecnología
- Conocimiento conceptual de arquitectura de software, APIs, integraciones, bases de datos y Cloud
- Uso profesional de herramientas de IA generativa (ChatGPT, Claude, Gemini o similares)
- Formación en Tecnología, Ingeniería, Negocios, Administración o afines, con experiencia comprobable en soluciones tecnológicas

Suma puntos

- Experiencia en empresas de desarrollo de software, consultoría tecnológica, transformación digital o SaaS
- Experiencia interactuando con C-Level y clientes corporativos
- Experiencia previa respondiendo RFPs y RFIs
- Conocimiento de modelos de servicio: proyectos, staffing, managed services y productos digitales
- Conocimiento de LLMs, AI Agents y automatización con IA
- Conocimiento general de AWS, Microsoft Azure y/o Google Cloud
- Experiencia construyendo business cases
- Manejo de Jira, Confluence, Miro, Figma y herramientas de diagramación

Stack



Lo que ofrecemos

- Participación directa en oportunidades de IA generativa, automatización y AI Agents
- Colaboración diaria con especialistas en Arquitectura, Desarrollo, Data, IA y Cloud
- Exposición constante a clientes corporativos y conversaciones con C-Level
- Impacto visible en el crecimiento del negocio desde tus primeras oportunidades
- Retos variados: cada cliente y cada problema es diferente
- Un rol que combina negocio, tecnología y comunicación en el día a día

Cómo es el proceso

1. Entrevista inicial con el equipo de Factor Humano para conocer tu perfil y motivaciones
2. Entrevista con el hiring manager para profundizar en tu experiencia en preventa y consultoría
3. Caso práctico: presentación de una propuesta de solución a partir de un escenario de negocio
4. Entrevista final y oferta