

PERFIL DE PUESTO

Presales Solutions

Presales Solutions

MODALIDAD

Presencial · Ciudad de México

CONTRATACIÓN

Nómina

SENIORITY

Mid

ÁREA

Sales

En rocket code, conectamos la tecnología con el negocio para cerrar oportunidades reales. Buscamos a alguien que traduzca la capacidad técnica de nuestro equipo en soluciones viables y atractivas para nuestros clientes de seguros, banca y fintech, actuando como el puente estratégico entre la venta y la entrega.

Tu misión

Tu misión es diseñar propuestas de valor sólidas y arquitecturas conceptuales que respondan a las necesidades específicas de nuestros clientes. Trabajarás como enlace clave entre los equipos comerciales y de desarrollo, asegurando que cada oportunidad comercial sea técnicamente viable y comercialmente atractiva. Buscamos a alguien que ayude a cerrar negocios sin comprometer la calidad ni la capacidad del equipo de entrega, construyendo confianza a través de la claridad técnica y el entendimiento del negocio.

Qué vas a hacer

- Conducir sesiones de descubrimiento técnico y de negocio con clientes para entender sus necesidades reales.
- Diseñar soluciones tecnológicas y arquitecturas conceptuales, validando su factibilidad con el equipo de entrega.
- Liderar la creación de propuestas comerciales, términos de referencia (SOW), documentos de requisitos de negocio (BRD) y presentaciones ejecutivas.
- Estimar alcance, esfuerzo, cronograma y riesgos junto con el equipo técnico para asegurar viabilidad.
- Preparar y ejecutar demostraciones funcionales y pruebas de concepto (PoCs) que validen la solución propuesta.
- Sustener conversaciones técnicas con audiencias mixtas, manejar objeciones y posicionar las capacidades de rocket code.
- Atender aclaraciones técnicas y responder a solicitudes de propuesta (RFPs) y licitaciones formales.
- Proporcionar retroalimentación al área de negocio sobre patrones recurrentes, objeciones y tendencias del mercado.
- Mantener y evolucionar activos reutilizables como plantillas, kits de descubrimiento y documentación base.

Lo que necesitas traer

- Residir en Ciudad de México con disponibilidad para trabajo 100% presencial de lunes a viernes.
- Experiencia comprobable en preventa, Sales Engineering, Solutions Consulting o consultoría técnica.
- Habilidad demostrada para traducir conceptos técnicos complejos a un lenguaje de negocio claro y accesible.
- Experiencia en comunicación efectiva con audiencias mixtas, incluyendo niveles directivos (C-level) y técnicos.
- Experiencia elaborando documentación comercial estructurada, como propuestas, SOWs y one-pagers.
- Conocimientos sólidos de arquitecturas modernas de software, APIs, servicios en la nube y patrones de datos.
- Habilidades de comunicación verbal y escrita, con capacidad de storytelling comercial.
- Español nativo y nivel de inglés de negocios (lectura y conversación).

Suma puntos

- Conocimiento del sector de seguros (emisión de pólizas, siniestros, reembolsos, etc.).
- Conocimiento del sector fintech (core bancario, pagos, KYC/PLD, onboarding).
- Experiencia previa respondiendo RFPs y participando en licitaciones formales.
- Conocimientos sobre inteligencia artificial aplicada, como agentes conversacionales, automatización o extracción documental.
- Manejo de herramientas para documentación técnica y diseño de propuestas.

Stack

Arquitecturas de software

APIs

Servicios en la nube

Patrones de datos

Inteligencia Artificial

Documentación técnica (SOW, BRD, RFP)

Pruebas de concepto (PoC)

Lo que ofrecemos

- Oportunidad de trabajar en un puesto nuevo con impacto directo en el crecimiento comercial de la empresa.
- Entorno de trabajo presencial en Ciudad de México, con horarios establecidos de lunes a viernes.
- Contratación vía nómina, con las prestaciones de ley correspondientes.
- Integración a un equipo de tecnología enfocado en soluciones de alto valor para sectores clave en México y Latinoamérica.

Cómo es el proceso

1. Entrevista inicial con el equipo de Factor Humano para conocer tu perfil y motivaciones.
2. Entrevista técnica y de casos con el hiring manager y stakeholders clave para validar experiencia y habilidades.
3. Entrevista final de cierre y alineación cultural con la dirección del área.