

PERFIL DE PUESTO

Business Development Representative

Business Development Representative

MODALIDAD

Presencial · Ciudad de México

CONTRATACIÓN

Nómina

SENIORITY

Mid

ÁREA

Sales

En rocket code, conectamos la inteligencia artificial con soluciones digitales para transformar el sector asegurador, bancario y corporativo. Buscamos a una persona que construya el motor de crecimiento de nuestra área comercial, identificando y acercando a los tomadores de decisión de nuestros clientes ideales a las capacidades de nuestra organización.

Tu misión

Tu impacto será fundamental para asegurar un flujo constante de oportunidades calificadas que permitan a rocket code seguir entregando valor a nuestros clientes en México y Latinoamérica. Al entender sus desafíos de negocio, podrás alinear nuestras capacidades en desarrollo de software, IA y transformación digital con sus necesidades reales, abriendo la puerta a nuevas colaboraciones estratégicas.

Qué vas a hacer

- Investigar empresas, mercados y construir bases de prospectos alineadas estrictamente al perfil de cliente ideal.
- Identificar tomadores de decisión y ejecutar estrategias de prospección saliente (outbound) a través de LinkedIn y correo electrónico.
- Diseñar secuencias de contacto y mensajes personalizados que resuenen con los desafíos específicos de cada cuenta.
- Realizar conversaciones iniciales de descubrimiento para identificar puntos de dolor, contexto y necesidades del prospecto.
- Calificar oportunidades con rigor antes de transferirlas al siguiente etapa comercial, asegurando una transición efectiva.
- Registrar actividades, contactos y oportunidades en el CRM para mantener la información actualizada y precisa.
- Utilizar herramientas de inteligencia artificial para investigar cuentas, personalizar mensajes y organizar la información de manera eficiente.
- Analizar métricas de prospección y experimentar con nuevos canales y enfoques para optimizar los resultados.

Lo que necesitas traer

- Formación en Administración, Negocios, Marketing, Comercio, Comunicación, Ingeniería o afines.
- Experiencia comprobable en prospección B2B, desarrollo de negocio o ventas B2B.
- Experiencia realizando outbound prospecting y generando reuniones o oportunidades reales.
- Dominio profesional de LinkedIn y correo electrónico como herramientas principales de prospección.
- Conocimientos en generación de leads, mapeo de cuentas, ventas salientes y ventas consultivas.
- Interés y curiosidad para comprender conceptos de desarrollo de software, productos digitales e inteligencia artificial.
- Uso profesional de herramientas de IA (como ChatGPT, Claude o Gemini) para investigación y personalización.
- Orientación a resultados, resiliencia, disciplina y capacidad de persuasión.

Suma puntos

- Experiencia utilizando plataformas de gestión de relaciones con clientes (CRM).
- Experiencia en los sectores de tecnología, desarrollo de software, SaaS, consultoría o transformación digital.
- Experiencia prospectando cuentas grandes (enterprise) y conectando con stakeholders de nivel gerencial o directivo.

Stack

CRM

LinkedIn Sales Navigator

Email Marketing

Herramientas de IA (ChatGPT, Claude, Gemini)

Outbound Prospecting

Lo que ofrecemos

- Contratación por nómina con prestaciones de ley.
- Modalidad presencial en nuestras oficinas en Ciudad de México.
- Horario de lunes a viernes de 8:00 a 18:00 horas.
- Oportunidad de trabajar con tecnología de punta e inteligencia artificial.
- Crecimiento profesional en una empresa mexicana en expansión.
- Ambiente de trabajo colaborativo y orientado a resultados.

Cómo es el proceso

1. Entrevista inicial con el equipo de Factor Humano para conocer tu perfil y motivaciones.
2. Evaluación de habilidades y conocimientos técnicos relacionados con la prospección y el uso de herramientas.
3. Entrevista final con el hiring manager para alinear expectativas y conocer más sobre la cultura de rocket code.