

wonest

# Sales Development / Venta nueva

Somos una compañía que vela por una gestión por valores en la que las personas son el centro además de trabajar para crear un entorno de trabajo diverso e inclusivo en el que todas las personas pueden participar en igualdad de oportunidades, evitando cualquier tipo de discriminación en el trabajo. Animamos a todas las personas a inscribirse independientemente de su origen, circunstancias o condición.

## **Misión:**

Contribuir al crecimiento de la organización generando confianza en prospectos y clientes en su proceso de compra, desarrollando la estrategia de ventas del país en cada una de las etapas del funnel

## **Responsabilidades principales:**

- Desarrollar con éxito la estrategia de ventas en España enfocado/a en el proceso de compra del mundo B2B, siguiendo un modelo de venta consultiva, desde la fase de la prospección al cierre final de la venta.
- Elaborar las propuestas y establecer el pricing en coordinación con el resto de áreas implicadas.
- Convertir los SQL trabajados por el Equipo de Marketing en clientes por un lado y por otro conseguir nuevas oportunidades de ventas desde cero (según política de ventas del país).

## **¿Qué buscamos en tí?:**

- Al menos una experiencia de 5 años en un rol de venta consultiva de servicios B2B a grandes cuentas, deseable que sean servicios de bienestar laboral o de RRHH.
- Excelente manejo de herramientas tecnológicas así como integración de la IA para optimizar las tareas del día a día.
- Que tengas una actitud proactiva, que sea una persona curiosa que no se conforma con un no.
- Que cuentes con grandes habilidades para relacionarte con los diferentes grupos de interés y sobre todo, mucho foco en cliente y resultados