

HELLOMRLEAD, ¿QUIÉNES SOMOS?

¿Te gusta la idea de ayudar y aportar en el área comercial generando clientes potenciales, calificando oportunidades y programando reuniones de ventas? Ocupando el puesto de Sales Development Representative (SDR), te integrarás en un equipo muy joven (edad media 22 años) diversificado entre toda la península.

Nuestra **MISIÓN** en HelloMrLead es ayudar a encontrar clientes potenciales de calidad y formas innovadoras de asegurarnos de que los prospectos se conviertan en clientes.

¿QUE NOS DIFERENCIA DE OTROS PROYECTOS?

Nos diferenciamos en el aspecto de apostar siempre por el **joven talento**, buscando la máxima comodidad de nuestros compañeros y compañeras. Tenemos el gran objetivo de poder **formar un gran equipo y una gran familia**, a partir de gente joven, planteando un plan de carrera a nivel laboral.

Nos encanta poder **formar equipo juntos**, y apostar por vuestras capacidades, seleccionando a perfiles destacados para invertir en su formación y su progresión. Por ese motivo, ofrecemos realizar las prácticas de manera telemática, con la **máxima disponibilidad** para poder combinar estudios y trabajo. contando con responsabilidades desde el inicio. Siempre miramos por todos y todas y mantenemos un contacto a diario, realizando **planes, comidas, celebraciones de cumpleaños...**

Se vive un **constante aprendizaje, con un buen clima laboral**, diversidad de tareas, un desafío real para desarrollar una **empresa en crecimiento y novedosa, donde cada uno puede aportar su granito de arena y sentir la confianza y el respaldo de todo el equipo en todo momento**

¿QUÉ ENCONTRARÁS EN NUESTRA GRAN FAMILIA, DESDE EL PRIMER DÍA?

- **Un equipo de remo:** serás parte de un equipo apasionado y colaborativo donde todos somos importantes y vamos en la misma dirección.
- **Aprendizaje continuo:** hablarás con diferentes tipologías de clientes que provienen de distintos mercados y culturas, entendiendo sus necesidades. Trabajarás en tus habilidades blandas además de desarrollarte como comercial.
- **Team work positivo:** siempre tendrás a alguien apoyándote y mantendremos la vibración alta para que no disminuya la motivación. No te faltará una sonrisa por nuestra parte y se reconocerán tus méritos.

**WELCOME TO THE
LEADS FACTORY**



OFERTA DE PRÁCTICAS - SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Tu principal objetivo será generar leads para los clientes de HelloMrLead, la mayoría de ellos relacionados con el sector de alta tecnología. Participarás en campañas de captación de leads. Presentarás productos y servicios a compradores potenciales – siempre del sector B2B y nos ayudarás a optimizar procesos trabajando con nuestro CRM, agendando reuniones finales.

TAREAS

- Aprendizaje sobre el sector de ventas, marketing, perfiles comerciales, y todo tipo de empresas de múltiples sectores tecnológicos y modernizados
- Conocimiento elevado de múltiples herramientas, soluciones y servicios del cliente
- Gestión de llamadas en frío y calientes a prospectos, para sumar experiencia
- Gestionar los datos para clientes potenciales en un CRM: Pipedrive.
- Realización de Informes, manejo de datos y análisis de estos para entender cada detalle
- Seguimiento de captación de leads para alcanzar una entrega satisfactoria al cliente

¿QUÉ BUSCAMOS EN TI?

- Saber sonreír por teléfono, trabajar por objetivos y mantener actualizado el CRM (Pipedrive)
- Comunicación, perseverancia, compromiso, tolerancia a la frustración
- Te integrarás en el equipo de Venta Directa y más concretamente en el departamento de Prospección. Tu misión será aportar valor en el ciclo de venta, principalmente inicial, y captar leads de alta calidad.

REQUISITOS

- Necesidad de poder firmar convenio de prácticas con un centro de estudios
- Grado universitario con estudios relacionados con el área comercial/marketing, administración de empresas, economía, turismo, finanzas...

CONDICIONES

En HelloMrLead apostamos por tu aprendizaje y queremos que crezcas profesionalmente con nosotros y si así lo deseas te unes finalmente al equipo. Por eso tenemos el siguiente plan:

- Prácticas remuneradas por objetivos fácilmente alcanzables y escalables
- Prácticas remuneradas de manera fija, a partir del tercer mes, 300€ + bonus
- Contrato a jornada parcial, para poder combinar tu tiempo de estudios y de prácticas

El horario es de lunes a viernes de 9:00 a 13:00.

EN SUMA A LA REMUNERACIÓN, SE OFRECE...

Comidas de empresa, excursiones, planes de trabajo, celebraciones...

Certificado curso B2B Sales Academy

Flexibilidad horaria para los estudios y 100% teletrabajo

Aprendizaje uso de CRM y competencias y skills enfocados a ventas.

