

### Sobre OPI Analytics

OPI Analytics es la principal empresa de análisis de datos en México, enfocada en desarrollar soluciones a problemas específicos de negocio, en industrias como banca, bienes de consumo y retail. Desde el 2013, hemos logrado un crecimiento promedio de más de 60% año con año, gracias al valor de nuestras soluciones y el *word-of-mouth*, con poca inversión en esfuerzos comerciales. Dada nuestra escala y la madurez de nuestras soluciones, es el momento de hacer inversiones significativas en nuestros esfuerzos comerciales. Para dirigirlos, estamos buscando a un VP Sales & Marketing que nos ayude a escalar al siguiente nivel.

### Descripción y objetivos del puesto

Los principales objetivos de la posición son:

1. **Desarrollar estrategia comercial/marketing** – a partir de nuestras propuestas de valor, desarrollar una estrategia comercial y de marketing que nos permita continuar con un crecimiento acelerado
2. **Diseñar e implementar procesos y tácticas** – diseñar las actividades y procesos que se tendrán que llevar a cabo para ejecutar la estrategia comercial, incluyendo procesos para: (i) definición de go-to-market por producto, (ii) generación de leads, (iii) calificación de prospectos, (iv) proceso de ventas y (v) definición y monitoreo de métricas
3. **Construir al equipo de ventas** – definir los recursos y perfiles necesarios para ejecutar la estrategia, reclutarlos, entrenarlos y liderarlos para lograr los objetivos
4. **Crecimiento en ventas** – los objetivos anteriores llevan a una “máquina de ventas”, que permita hacer replicable y escalable lo que hemos logrado hasta ahora, y así nos permita lograr nuestros objetivos de crecimiento

### Actividades

- Investigación y desarrollo de estrategia; relación directa con fundadores y directores
- Participación en identificación de oportunidades y diseño de soluciones, trayendo feedback de mercado
- Diseño, implementación e iteraciones de tácticas de venta y procesos
- Definición de KPI's, monitoreo y ejecución de acciones. Implementación de sistemas de apoyo (e.g. CRM)
- Supervisión de equipo de ventas y apoyo directo en momentos clave - cerrar, negociación, conseguir leads, etc.,
- Estrategia de *partnerships* y otras formas de generar leads

### Requisitos personales

- Interés en analítica avanzada y el tipo de problemas que se pueden resolver; disposición a aprender
- Capacidades analíticas para entender los problemas de clientes y proponer soluciones con los productos de OPI
- Pensamiento estratégico: entender las oportunidades de negocio y acciones a tomar en el corto y largo plazo
- Capacidad de trabajar en ambientes de alta incertidumbre, crecimiento y ritmo de cambio
- Capacidad para generar tácticas de ventas, informarlas, ejecutarlas y convertirlas en procesos replicables y escalables
- Disposición a proponer soluciones a todo tipo de problemas, incluso si salen de su área inmediata

### Experiencia

- + 5 años de experiencia en ventas, de los cuales al menos 2 años dirigiendo equipos de venta
- Experiencia previa en áreas comerciales B2B, de preferencia en productos de: SaaS, software, analytics, datos, u otros servicios de información.
- Ventas que representan ingresos recurrentes anuales entre MX\$200,000-MX\$2,500,000
- Conocimiento del proceso completo de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre y firma de contratos

- Planteamiento de KPI's y seguimiento por medio de

softwares de apoyo

- De preferencia, experiencia en:
  - Una startup, llevándola de tracción inicial a crecimiento sostenido
  - Ventas outbound, con la responsabilidad de conseguir leads/juntas
  - Conocimiento de una o más de las siguientes industrias: banca, retail, o bienes de consumo
  - Procesos de venta consultivos
  - Ventas a empresas grandes y corporativos, con perfiles de nivel alto

### **Compensación**

- Salario bruto: \$90,000 - \$110,000 mensuales
- Comp. variable: planteada de acuerdo a objetivos, como % de ventas nuevas (duplicar salario si se cumplen objetivos, *upside* ilimitado)
- Compensación total anual (estimada en objetivos): \$3,000,000 brutos

Envía tu CV a [e.remy@opianalytics.com](mailto:e.remy@opianalytics.com) & [d.fraide@opianalytics.com](mailto:d.fraide@opianalytics.com)