

### Sobre OPI Analytics

OPI Analytics es la principal empresa 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 de +60% anual promedio, 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 invertir en un equipo comercial. Los Ejecutivos de Ventas Sr. que se integran en este momento jugarán un papel clave para lograr el crecimiento acelerado, por lo que las perspectivas de crecimiento del rol dentro de la empresa son también aceleradas.

### Responsabilidades/Actividades

1. Lograr objetivos de venta planteados a cada ejecutivo
2. Generar leads en las líneas de negocio asignadas
3. Ejecutar acciones comerciales de acuerdo a estrategia, tácticas y procesos establecidos, con poca o nula supervisión
4. Generar relaciones con los clientes potenciales y lograr el cierre de contratos
5. Participar en el diseño e iteraciones de las tácticas y procesos
6. Estudiar y conocer a profundidad los productos de OPI y el valor que generan
7. Traer retroalimentación de mercado para mejora de los productos
8. Registrar información y monitorear KPI's relevantes

### Capacidades técnicas / requisitos

- +3 años de experiencia en ventas B2B, de preferencia para productos de analítica y/o tecnológicos
- Conocimiento profundo de procesos, mejores prácticas, principales KPI's, manejo eficiente de *pipeline de ventas*, etc.
- Capacidades analíticas para entender los problemas de los clientes y como los productos de OPI los atienden
- Capacidad de comunicación efectiva con clientes a altos niveles, cerrar ventas y establecer relaciones a largo plazo
- Entendimiento de estrategia de negocio, para proponer mejoras a productos, procesos y/o recursos
- De preferencia, experiencia en:
  - Una startup, llevándola de tracción inicial a crecimiento sostenido
  - Ventas outbound, con la responsabilidad de conseguir leads/juntas
  - Ventas que representan ingresos recurrentes anuales entre MX\$200,000-MX\$2,500,000
  - Conocimiento de una o más de las siguientes industrias: banca, retail, o bienes de consumo
  - Procesos de venta consultivos

### Compensación

- Comp. variable: planteada de acuerdo a objetivos (duplicar salario si se cumplen objetivos, *upside* ilimitado)
- Seguro de gastos médicos mayores, seguro de vida, teléfono celular
- PTU, aguinaldo, prima vacacional, etc.
- Compensación total anual (estimada en objetivos): \$1,250,000 brutos

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