

Fecha: _____

Nombre: _____

Duración de la prueba: 1 día

PRUEBA TÉCNICA

SALES ENABLEMENT PRODUCT MANAGER

El objetivo de esta prueba es evaluar las competencias y las habilidades técnicas que tendrás para asumir el rol de SALES ENABLEMENT PRODUCT MANAGER para una Escuela de Negocios Especializada en Ventas:

Para tal fin vamos a realizar la prueba Elevator Pitch que consiste en que debes hacer un video dirigido al CEO de la empresa donde lo puedas convencer de porqué tu eres (el) o (la) candidato ideal para cubrir el cargo. El video no puede tardar más de 3 minutos.

El cuerpo del video debe llevar la siguiente información:

1. Presentación personal: Relaciona los principales aspectos, laborales, personales y académicos, por los cuales consideras que es la persona indicada para este puesto Sales Enablement Product Manager.
2. Responde las siguientes preguntas:
 - 2.1 ¿Cuáles son las principales estrategias y herramientas comerciales que recomendarías para escalar el PIPELINE y aumentar las ventas de los vendedores y gerentes comerciales?
 - 2.2 ¿Qué tipo de formación o recursos consideras esenciales para que un equipo de ventas pueda mejorar su rendimiento y alcanzar sus objetivos?
 - 2.3 ¿Cuáles son los pasos clave que realizarías para crear e implementar un sistema de ventas B2B eficaz?
 - 2.4 ¿Qué actividades comerciales de acuerdo con tú experiencia son más efectivas para la prospección, calificación y cierre de negocios?
 - 2.5 ¿Qué tipos de herramientas comerciales (producto, marketing, ventas) desarrollarías para apoyar a la comunidad de estudiantes en su formación?

Para hacer este ejercicio de Elevator Pich debes tener en cuenta los siguientes pasos:

- 1. Define bien tu público objetivo**

Si quieres tener una verdadera propuesta de valor, deberás delimitar tu público objetivo.

2. Identifica el problema y/o necesidad

Las ideas exitosas son las que resuelven un problema o satisfacen una necesidad ¿de quién? pues de tu cliente ideal. Por lo tanto, piensa en que solución puedes ofrecer para dar cumplimiento con el cargo que están buscando, analizando por qué la necesidad de contar con un valioso recurso que esté muy pendiente de su nivel de servicio y experiencia.

3. Desarrolla tu solución

Luego de los 2 pasos anteriores seguro ya tendrás la solución en tus manos. Lo importante en este paso es saber transmitirla en un lenguaje cercano y sencillo, de manera que al CEO le quede claro el valor que le aportarás.

4. Crea tu mensaje

Por último, dale forma a tu Elevator pitch.

Recuerda que este video va para una empresa donde se respira creatividad e innovación.

Suerte y manos a la obra!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!