

Fecha: _____

Nombre: _____

Duración de la prueba: 1 día

PRUEBA TÉCNICA

CLOSER DE VENTAS SERVICIOS DE MARKETING DIGITAL

El objetivo de esta prueba es evaluar las competencias y las habilidades técnicas que tendrás para asumir el rol de Closer de Ventas para la empresa Revolución Riqueza.

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 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 Closer de Ventas.
2. Responde las siguientes preguntas:

Experiencia y Habilidades Básicas

1. ¿Cuál es tu experiencia previa en ventas, especialmente en roles de cierre de ventas?

Manejo de Objeciones

2. ¿Cómo manejas las objeciones de los clientes durante el proceso de venta?

Técnicas de Cierre

- 3 ¿Puedes mencionar alguna técnica de cierre de ventas que hayas utilizado con éxito en el pasado?

Metas y Rendimiento

- 4 ¿Cuál ha sido tu rendimiento en términos de metas y objetivos en tus roles anteriores?

Adaptabilidad y Aprendizaje Continuo

- 5 ¿Cómo te mantienes actualizado/a con las tendencias y técnicas más recientes en ventas?

Herramientas Tecnológicas

6. ¿Qué herramientas y/o plataformas digitales (CRM) conoces y has manejado?

Para hacer este ejercicio de Elevator Pitch 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!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!