

Loudely

Loudely es una agencia de Marketing joven, que tiene como objetivo ofrecer servicios de prospección comercial, elaboración de campañas a través de mail y redes sociales, investigación de mercado y desarrollo de BBDD. Durante los primeros estadios nuestro principal servicio es el outsourcing de SDR (Sales Development Representative), pero el roadmap es ambicioso, por lo que iremos desarrollando nuevas verticales de negocio, orientadas a potenciar la prospección comercial de nuestros clientes.

¿Qué buscamos ?

Buscamos un SDR que se sume a nuestro equipo. Que sepa trabajar de forma autónoma en base a dos líneas de responsabilidad básica:

1. Desarrollo de Negocio a través de Cold Calling y elaboración de campañas de mailing y RRSS (principalmente LinkedIn).
2. Gestión de cuentas.

Buscamos una persona que tenga muchas ganas de trabajar, de afrontar los retos que supone el incorporarse a una compañía en sus comienzos, con un claro perfil comercial y con ilusión por aprender y ayudarnos a ser mejores. Y que se sienta cómodo trabajando en diferentes áreas y colaborando en el desarrollo de nuevos proyectos si fuera necesario.

En qué consiste el rol de SDR

1. Entender las necesidades que tiene el cliente potencial e identificar cómo podemos solucionarlas.
2. Generar curiosidad al cliente con el objetivo de agendar una Discovery Call.
3. Generar Pipeline para nuestros clientes.
4. Desarrollo de campañas de mailing y su ejecución, adaptándola al público objetivo, teniendo en cuenta: tipo de producto, rol de la persona a la que nos vamos a dirigir...
5. Participar en la definición de la estrategia comercial.

Qué ofrecemos:

1. Prácticas remuneradas: 6h/día.
2. Teletrabajo todos los días de la semana y flexibilidad horaria.
3. Salario: 350€ al mes.
4. Posible incorporación a una estructura joven con gran potencial de crecimiento.