

# Responsabilidades Representante de Ventas

Titulo de puesto propuesto:

- Especialista en Soluciones Digitales
- Ejecutivo de Transformación Digital
- Estratega de Diseño y Desarrollo

## Rol y Propósito

Este puesto en **Estoria Studio** es el puente entre los clientes y el equipo de diseño/desarrollo, asegurando que cada proyecto refleje el enfoque personalizado del estudio. Su misión es **atraer, guiar y cerrar oportunidades estratégicas**, manteniendo relaciones de valor con clientes, gestionando el proceso comercial y colaborando con áreas clave como gestión de producto, cobranza y dirección general.

---

## Responsabilidades Principales

### 1. Prospección y Generación de Oportunidades Estratégicas

- Identificar y conectar con clientes que valoren el diseño y desarrollo a medida.
- Investigar industrias y tendencias para detectar oportunidades de negocio.
- Nutrir y gestionar una base de datos de leads en el CRM.
- Representar a Estoria Studio en eventos, redes profesionales y comunidades digitales.

### 2. Presentación de Servicios y Valor Diferencial

- Comunicar el impacto del diseño estratégico en la identidad y crecimiento digital de los clientes.
- Presentar propuestas alineadas con los objetivos y visión de cada cliente.
- Mostrar casos de éxito y ejemplos de proyectos previos para generar confianza.
- Trabajar junto con la dirección general en la alineación de propuestas con la estrategia del estudio.

### 3. Gestión del Pipeline Comercial y Seguimiento de Ventas

- Clasificar oportunidades según su viabilidad y valor estratégico.
- Mantener un flujo de comunicación activo con leads y clientes potenciales.
- Colaborar con marketing para crear contenido comercial relevante.
- Reportar avances y métricas de ventas directamente a la dirección general.

### 4. Negociación, Cierre de Proyectos y Coordinación con Gestión de Producto

- Elaborar propuestas comerciales detalladas y alineadas con la capacidad operativa del estudio y las necesidades de cliente.
- Negociar términos, costos y alcances de los proyectos con clientes. Manejar objeciones y resolver dudas en el proceso de compra.

- Coordinar con el **Product Manager** para asegurar que las expectativas del cliente se alineen con la visión y capacidades del equipo de desarrollo.
- Asegurar un traspaso ordenado del cliente hacia el equipo de producción.

## 5. Relación con el Cliente y Seguimiento Postventa

- Ser el punto de contacto clave para el cliente durante y después del proyecto.
- Identificar oportunidades de servicios adicionales (mantenimiento, branding, UX/UI, optimización digital).
- Mantener relaciones a largo plazo para futuras colaboraciones.
- Realizar seguimiento y detectar oportunidades de venta adicional (upselling/cross-selling).

## 6. Estrategia y Optimización Continua

- Medir el rendimiento de las estrategias de ventas y ajustarlas según métricas clave.
- Analizar tendencias en diseño y desarrollo para ofrecer soluciones innovadoras.
- Coordinar con marketing para mejorar contenido comercial, redes sociales y generación de leads.
- Capacitarse en tecnologías emergentes y nuevas metodologías para asesorar mejor a los clientes.

## 7. Apoyo en Cobranza y Administración de Contratos

- Asegurar que los términos de pago sean claros y estén alineados con los acuerdos comerciales.
- Dar seguimiento a pagos y colaborar con el área de cobranza en la gestión de cuentas pendientes.
- Coordinar con la dirección general la formalización de contratos y acuerdos.

## 8. Relación Directa con Dirección General

- Participar en reuniones estratégicas con la dirección general para alinear la visión comercial con la del estudio.
- Presentar reportes de desempeño, métricas de ventas y oportunidades de mejora.
- Proponer nuevas estrategias para mejorar la captación y conversión de clientes.
- Analizar la competencia y tendencias del mercado digital.