



Este ejercicio pretende evaluar las habilidades comerciales de las y los participantes del proceso de selección de Xumtech para el rol de **Consultor de Plataformas Salesforce**.

El propósito de esta evaluación es que las y los candidatos puedan mostrar sus habilidades y capacidades consultivas a un panel de entrevistas en una sesión posterior.

Es importante mencionar que esta prueba **NO REQUIERE DE CONOCIMIENTOS PREVIOS DE SALESFORCE**, y esta diseñada, para que las y los candidatos utilicen recursos disponibles en línea para su elaboración.

Este ejercicio, aunque en principio busca evaluar el conjunto de habilidades técnicas e investigativas del candidato (a), cuenta con un fuerte componente de evaluación que va más allá del conocimiento técnico, y que incluye aspectos como capacidad resolutoria, tolerancia a la presión, toma de decisiones y ambigüedad. Es por esta razón que, si al cumplirse el tiempo límite el candidato(a) no posee una solución suficientemente funcional o completa, se insta a siempre enviar su resultado, pues el objetivo es examinar y discutir la solución durante la entrevista. Los entregables de esta prueba se detallan al final del enunciado.

Para este ejercicio, se dispone de **3 días calendario** (después de haber recibido el enunciado) para prepararse y preparar todo el material necesario. Al cabo de estos 3 días, el candidato debe enviar a XUMTECH por medio de correo electrónico:

- a)** un video de máximo 10 minutos haciendo una demostración de su solución y
- b)** la tabla de avance (disponible al final de este documento) llena

Después, el equipo de reclutamiento de XUMTECH, le contactará nuevamente para coordinar la fecha de presentación con el panel de entrevistas. El ejercicio consta de la configuración de un módulo de Salesforce de acuerdo con las necesidades planteadas. A lo largo del documento, se indicarán adicionalmente las secciones de contenido por cubrir en la presentación. No obstante, cualquier otro elemento que se considere relevante puede ser incluido.

ANTECEDENTES

Somos Xumtech, una compañía de consultoría en transformación digital. Nuestro cliente, una compañía financiera regional de alto renombre, nos contrató para la implementación de Salesforce con el objetivo de automatizar su fuerza de ventas y de centralizar la información de sus clientes que reciben por varios canales. El cliente presenta varios retos que el candidato debe resolver. Los entregables esperados están listados en números romanos (i, ii, etc.).

A lo largo de la prueba, el candidato puede asumir cualquier información que considere necesaria, y debe estar en capacidad de justificar su decisión.



CONFIGURACIÓN

Nuestro cliente nos pide implementar el módulo de ventas de Salesforce. Para la primera etapa, nos pide comenzar con una jerarquía de roles simple con un rol de director de riesgo y uno de director de ventas a quien le reporta el rol de agente de venta. Todos los roles de ventas pueden ver a todos los clientes del banco, pero solo pueden ver sus propias oportunidades. El rol de director de riesgo tiene acceso solo a la base de datos de clientes.

El cliente requiere soportar en Salesforce la venta de 2 de sus productos en las oportunidades: préstamos personales y solicitudes de tarjetas.

Para el producto préstamos, el cliente manifiesta no tener un proceso de venta actual eficiente, y nos pide proponerle uno basado en nuestra experiencia previa.

Para el producto tarjetas, el proceso de venta está ya definido y se compone de las siguientes etapas: contacto inicial, falta información, evaluación crediticia, aprobada, y rechazada.

Dado que uno de los objetivos de nuestro cliente es automatizar su fuerza de ventas, nos está solicitando que cuando las oportunidades tipo tarjetas pasen a la etapa "falta información", se genere de forma automática, una tarea en 72 horas para el dueño de la oportunidad, la cual indique que se debe re-contactar al cliente para solicitarle la información pendiente.

También requieren que, cuando las oportunidades tipo tarjetas sean puestas en etapa "evaluación crediticia", se envíe un correo a la dirección de correo del departamento de estudio de créditos con la información relevante del trámite para que los mismos puedan realizar la evaluación. El departamento de evaluación no cuenta con usuarios Salesforce y, por ende, manejan su parte del proceso por intercambios de correo electrónico con el agente de ventas respectivo.

Para oportunidades de tarjetas, se debe contar con un campo "límite monto máximo USD" el cual refleja la solicitud del cliente. Cuando este monto sobrepasa 10000 USD, se debe disparar un proceso de aprobación en donde un usuario con el rol de Director de ventas debe dar su aprobación, con un plazo de 42 horas, antes de poder declarar la oportunidad como aprobada.

Como requisito para aprobar la tarjeta, el agente de ventas debe ingresar obligatoriamente los últimos 4 dígitos de tarjeta que se aprobaron en la oportunidad.

El cliente nos solicita poder agregar todos los datos de la tarjeta de crédito en un objeto "custom" de forma tal que se puedan asociar varias tarjetas a un cliente. Por requerimientos del departamento de seguridad del banco, nos pide que esta información sea de "forma segura". Este es un requisito indispensable para la implementación de Salesforce en la organización, y es nuestro deber proponer una forma de cubrir este requerimiento de forma tal que se garantice no solo la seguridad de la información, sino también la trazabilidad de cualquier cambio en la misma.

Entregables

Se espera que el candidato use una cuenta de la plataforma <https://trailhead.salesforce.com>, cree una organización nueva y realice todas las configuraciones en ella.



El candidato puede crear todos los objetos, campos, flujos, integraciones, componentes Apex y demás ítems que considere necesarios.

Se espera contar con, al menos, estos entregables

- i. Configuración de roles y de políticas de visibilidad correspondientes
- ii. Propuesta de proceso de venta para préstamos
- iii. Configuración requerida para el soporte de los dos tipos de producto:
 - o Tarjetas (definido por el cliente)
 - o Préstamos (definido por el candidato)

Los entregables siguientes pertenecen al tipo de producto Tarjetas. Los préstamos no tienen más entregables de aquí en adelante.

- iv. Automatización para generar la tarea de contactar al cliente cuando la oportunidad esté en "falta información"
- v. Proceso de aprobación para solicitud de tarjetas de más de 10,000 USD

Al finalizar la prueba y dentro del tiempo pactado, por favor, enviar a su contacto XUMTECH la siguiente tabla de avance llena.

Entregable	Estimo que completé este porcentaje del entregable (entre 0% y 100%)	Comentarios
i		
ii		
iii		
iv		
v		

¡Gracias y hasta pronto!