

Account Executive (B2B SaaS)

Sales

¿Te apasionan las ventas y buscas un proyecto innovador y tecnológico que apoye la sostenibilidad energética?

En Wattwin estamos buscando un/a **Account Executive** con mínimo 1-3 años de experiencia reciente como AE en B2B SaaS cerrando nuevas cuentas, con ganas de seguir desarrollando su carrera profesional dentro del mundo tecnológico.

¿Quiénes somos?

Con la visión de empoderar y conectar el ecosistema energético para acelerar la transición energética global, Wattwin es uno de los principales proveedores de software comercial y de gestión integral de proyectos de energías renovables, como autoconsumo solar, climatización, movilidad eléctrica, entre otras soluciones.

Instaladoras, comercializadoras e ingenierías líderes confían en Wattwin para potenciar sus ventas e instalar sus proyectos de forma ágil, eficiente y colaborativa. Además de proporcionar el software, también acompañamos a nuestros clientes a través de un equipo propio de Servicios Profesionales y Consultoría, encargado del asesoramiento, implementación y personalización del software en grandes cuentas, y de un equipo de Ingeniería y Oficina Técnica (BPO), que ayuda a nuestros clientes con toda la gestión documental y tramitaciones ligadas a la implantación de estos proyectos, así como la ingeniería de grandes instalaciones.

Wattwin es una empresa joven, innovadora, flexible y de buena proyección en el mundo de las renovables, con grandes oportunidades de transformación digital de las empresas del sector. Esto hace que la ambición, la comunicación y el trabajo en equipo sean vitales; por ello buscamos a nuevos talentos con ganas de sumar, aprender, crecer y dejar huella.

Juntos, lideraremos la transición energética.

¿Qué harás en Wattwin?

Como **Account Executive (B2B SaaS)** en Wattwin desempeñarás un papel fundamental en la **adquisición de nuevos clientes** mediante el cierre de nuevas oportunidades de negocio, teniendo la oportunidad de impactar en la digitalización de PYMES y grandes empresas del sector que están conquistando la revolución energética.

Entre tus principales responsabilidades puedes esperar:

- Negociar y cerrar acuerdos comerciales con nuevos clientes a través de las oportunidades que generan los SDRs Outbound, así como oportunidades que también puedan venir de Inbound, Eventos u otras acciones de Marketing.
- Ser capaz de generar nuevas oportunidades de negocio a través de la generación de tu propio pipeline, especialmente vía Social Selling (LinkedIn), campañas comerciales, eventos u otros canales.
- Desarrollarte como líder de opinión (KOL) y establecer relaciones sólidas con los principales interlocutores, decisores y personas influyentes en las empresas objetivo.
- Entender muy bien el perfil de empresa objetivo, sus interlocutores clave, sus objetivos de negocio y su operativa para poder asesorar y proponer mejoras en el ámbito comercial y de ejecución de proyectos a través del software de Wattwin.
- Dominar el software de Wattwin y ser capaz de ofrecer demos de producto y sesiones de asesoramiento personalizadas para cada empresa en base a sus necesidades y retos particulares.
- Colaborar proactivamente con el resto del equipo de ventas para lograr los objetivos esperados a nivel comercial, aportando tu experiencia, metodología y capacidad para desarrollar ideas creativas.
- Recopilar feedback de mercado y del cliente y trasladarlo internamente para una mejora continua de la estrategia y operativa del go to market y del desarrollo de producto.

¿Cómo aportarás valor?

Esperamos que aportes valor en estos dos ejes:

- **Cultura empresarial:** contribuir al desarrollo de la cultura de Wattwin y especialmente del equipo de ventas a través de tus valores, ética de trabajo, y capacidad de impactar positivamente en las personas con las que trabajas.
- **Crecimiento empresarial:** proporcionar crecimiento empresarial impactando en la generación de ingresos para la compañía (MRR/ARR) a través del cierre de nuevos acuerdos comerciales (New MRR/ARR).

¿Con quién lo harás?

Formarás parte del equipo de Ventas de Wattwin, liderado por Pol. Somos gente joven, apasionada por lo que hacemos, ambiciosos, curiosos, resolutivos y resilientes. Y, por la naturaleza del rol, estarás en contacto con nuestros aliados principales: Marketing, Customer, Support y Producto.

¿Qué esperamos de ti?

Creemos que un perfil muy similar a este te ayudará a tener éxito en Wattwin y en el rol:

- Experiencia previa mínima de 1-3 años como Account Executive cerrando acuerdos con nuevos clientes- preferiblemente contratos de 5-25K (ACV) y ciclos de venta medios (30-90 días).
- Experiencia previa en Software as a Service (SaaS), preferiblemente Inside Sales B2B y valorando muy positivamente que vengas del sector, o que hayas trabajado en empresas de software CRM, ingeniería o gestión de proyectos.
- Experiencia previa en metodologías de venta BANT, MEDDIC, MEDDPIC, o similar.
- Mentalidad “Hunter”: inquieto, persistente, buen comunicador, empático y siempre preparado para vender
- Buena actitud y valores, alineados con la filosofía y cultura de Wattwin
- Sentido de la responsabilidad y orientado a la consecución de objetivos
- Dominio de herramientas de ventas como Hubspot, LinkedIn, LinkedIn Sales Navigator, Lusha, Apollo, Clay, Teams, Signaturit (y muy pronto Wattwin) entre otras.
- Dominio del Español y fluidez en, al menos, otro idioma preferiblemente europeo (tenemos planes de expansión internacional en 2025)

¿Qué te ofrecemos?

Algunas de las ventajas de trabajar con Wattwin son flexibilidad, estabilidad y proyección laboral, además de:

- Modalidad de trabajo híbrida.
- Salario competitivo.
- Contrato de jornada completa.
- Incorporación inmediata a una empresa en pleno crecimiento.
- Comunicación y aprendizaje continuo con el equipo.
- Viernes jornada intensiva.
- Buen ambiente laboral.
- Referral Program (recomendación nuevos empleados)
- Retribución Flexible (Cobee)

Si lo que has leído te motiva y quieres unirme a un equipo con ilusión, ambición y cooperación que busca transformar el sector de la energía a través de la tecnología, no dudes en aplicar. ¡Nos encantará conocerte!

¿Te vienes con nosotros?



Carrer Balmes 188, Pral. 1, 08006 Barcelona
info@wattwin.com · www.wattwin.com