

SDR (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 **Outbound SDR** con mínimo 1 año de experiencia reciente como SDR en B2B SaaS **cerrando nuevas reuniones cualificadas con potenciales clientes**, 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 **Outbound SDR (B2B SaaS)** en Wattwin desempeñarás un papel fundamental en el proceso de adquisición de clientes, ya que, serás responsable de identificar oportunidades de negocio, contactar con prospectos y **cerrar nuevas reuniones calificadas con potenciales clientes**.

Tu trabajo sentará las bases para que el equipo de ventas cierre negocios de manera efectiva, 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:

- Investigar, cualificar y generar interés con potenciales clientes a través de llamadas, correos electrónicos, social selling y otras herramientas de prospección.
- Generar y gestionar una lista de empresas potenciales utilizando Hubspot.
- Identificar las necesidades de los prospectos y presentar soluciones alineadas.
- Colaborar estrechamente con el equipo de ventas para transferir leads cualificados y garantizar un seguimiento efectivo.
- Realizar seguimiento constante a prospectos para mantener el interés y la relación.
- Participar en reuniones de equipo para compartir best practices y mejorar procesos.
- Alcanzar y superar los objetivos establecidos en términos de llamadas, reuniones y generación de leads cualificados.

¿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 reuniones calificadas con potenciales clientes**.

¿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 año como Outbound SDR.
- Experiencia previa en el sector y en empresas SaaS muy valorable.
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita.
- Capacidad para gestionar herramientas de CRM (hubspot)
- Habilidades para trabajar de manera independiente y en equipo.
- Actitud y valores, alineados con la filosofía y cultura de Wattwin.
- Motivación por el trabajo de SDR, mentalidad “hunter”, resiliencia y sentido de la responsabilidad.
- Dominio de herramientas digitales de ventas como Hubspot, LinkedIn, LinkedIn Sales Navigator, Lusha, Apollo, Clay, Teams, Signaturit, entre otras.
- Dominio del Español y valoraremos que tengas fluidez en algún otro idioma, preferiblemente europeo (tenemos planes de expansión internacional en un futuro).

¿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)



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