

Account Executive (B2B SaaS)

Sales

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

En **Wattwin** buscamos un/a **Account Executive** con un mínimo 3 años de experiencia reciente cerrando nuevas cuentas B2B SaaS, con ganas de seguir desarrollando su carrera profesional dentro del mundo tecnológico. Si te motiva generar pipeline, ganar deals y crecer rápido, te va a encajar.

¿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 o movilidad eléctrica.

Instaladoras, comercializadoras e ingenierías líderes confían en Wattwin para potenciar sus ventas e instalar sus proyectos de forma ágil, eficiente y colaborativa. Además del software, ofrecemos servicios de consultoría, implementación y soporte técnico, a través de nuestros equipos de **Servicios Profesionales e Ingeniería (BPO)**.

Somos una empresa joven, flexible y en crecimiento, con grandes oportunidades de transformación digital en el sector de las renovables. Valoramos la ambición, la comunicación y el trabajo en equipo. Buscamos personas con ganas de sumar, crecer y dejar huella.

Juntos, lideraremos la transición energética.

¿Qué harás en Wattwin como Account Executive?

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, impactando en la digitalización de tanto instaladoras medianas como las grandes empresas del sector.

Entre tus principales responsabilidades puedes esperar:

- **Construir un pipeline sano y predecible** generando y cualificando nuevas oportunidades. Trabajar vía Social Selling (LinkedIn), outreach multicanal, eventos, partners ...
- Perfilar las empresas objetivo y sus interlocutores clave. Realizar Discovery para entender su negocio y sus retos operativos para poder proponer un impacto claro con la solución Wattwin
- Entender el proceso de decisión y compra, **Negociar y cerrar** acuerdos de Software y de Servicios (ACV típico 5–30K€; ciclos 30–90 días).
- **Apoyar a Customer Success** en cuentas seleccionadas para **impulsar la adopción, la expansión y las oportunidades comerciales** (upsell/cross-sell).
- Desarrollarte como **líder de opinión** y establecer relaciones sólidas con los principales interlocutores, decisores y personas influyentes en el sector y en las empresas objetivo.
- **Cuidar y desarrollar tu territorio/segmento** junto con tu director, creando el plan de venta fijando objetivos, actividades y métricas. Realizar seguimiento y forecasting de actividad y resultados.
- Dominar el software de Wattwin y los servicios asociados, y ser capaz de ofrecer **demos de producto y sesiones de asesoramiento** personalizadas para cada empresa en función de sus necesidades y retos particulares.
- **Colaborar proactivamente con el resto del equipo Wattwin** 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 del proceso comercial y del desarrollo de producto.

¿Cómo aportarás valor?

Esperamos que aportes valor en estos tres 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).
- **Actitud emprendedora:** con **iniciativa propia** y **liderazgo informal** energizarás y motivarás al **equipo extendido** (Customer Success, Ingeniería/Oficina Técnica y Producto) para apoyar tus proyectos comerciales cuando sea necesario. Con tu impulso natural, conectarás a las partes relevantes organizando recursos y garantizando resultados.

¿Con quién lo harás?

Formarás parte del equipo de Ventas de Wattwin. Somos gente dinámica, apasionada por lo que hacemos, ambiciosos, curiosos, resolutivos y resilientes. Y, por la naturaleza del rol, trabajarás a diario con nuestros aliados principales: Marketing, Customer Success, Customer Support y nuestros Product Managers.

¿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 3 años como Account Executive/Full Cycle Sales cerrando nuevos logos – idealmente contratos de 5 - 30K (ACV) más Customización (Servicios Profesionales) y con ciclos de venta medios (30-90 días).
- Experiencia previa en Software as a Service (SaaS) B2B y Soluciones (Servicios), valorando muy positivamente que vengas del sector de tecnología para energía renovable, o que hayas trabajado en empresas de software CRM, ingeniería o gestión de proyectos.
- Experiencia previa aplicando metodología estructurada de venta consultiva de tecnología - SPIN, Customer Centric, MEDDIC/MEDDPIC, o similar.

- Espíritu 100% hunter: persona inquieta y proactiva, persistente, buena comunicadora, empática y siempre preparada para vender.
- Rigor y disciplina comercial: autonomía y gestión de calendario y tiempos en outreach, plan de territorio, cadencia de actividad y seguimiento de KPIs.
- Buena actitud y valores, alineados con la filosofía y cultura de Wattwin con gran sentido de la responsabilidad y orientada a la consecución de objetivos.
- Dominio de herramientas de ventas como CRM (usamos el nuestro propio Wattwin), LinkedIn, LinkedIn SN, Teams, Signaturit entre otras.
- Dominio del Español y fluidez en otro idioma europeo (tenemos planes de expansión internacional más adelante)

¿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 crecimiento.
- Comunicación y aprendizaje continuo con el equipo.
- Buen ambiente laboral y viernes jornada intensiva.
- Referral Program (recomendación nuevos empleados)
- Retribución Flexible (Cobee)

Si lo que has leído te motiva y quieres unirse 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