

Únete a nuestra tripulación



¿Qué esperamos de ti?

- Residencia en Madrid o alrededores.
- Al menos 3 años de experiencia gestionando relaciones con partners, desarrollando negocios y en ventas B2B.
- Experiencia en entorno SaaS o software.
- Experiencia en uso de CRM
- Experiencia en realización de webinars y presentación del producto.
- Disponibilidad para viajar en asistencia a eventos comerciales o reuniones con partners.
- Perfil proactivo y autónomo.
- Valorable haber trabajado en entorno startup.

Queremos conocerte

Si te identificas con nuestra propuesta y tienes interés real en unirse al equipo, **envíanos tu CV a talento@okticket.es**.

Lo valoraremos contigo para conocerte.



Partner Account Manager (PAM)

Okticket, SL es una de las startups más punteras del momento. Desarrollamos y comercializamos nuestra propia **tecnología fintech**, dedicada a la digitalización de las notas de gastos empresariales. Con un volumen de usuarios en nuestra aplicación que supera los **400.000 y más de 3500 empresas cliente...** ¡seguimos creciendo! Hemos iniciado el despegue. estamos listos para dar el salto y, para ello, queremos contar con gente como tú.

Si trabajas o has trabajado como **Partner Account Manager** y quieres sumarte a un proyecto que te permita dar un salto profesional a todos los niveles, este es tu sitio.

Tu **misión** será la de construir, mantener y optimizar las relaciones con los partner estratégicos de la empresa. El objetivo principal será el de impulsar el crecimiento del negocio a través de estos partners.

¿Cuáles serán tus responsabilidades?

- Presentar al partner/cliente el producto Okticket haciendo hincapié en el valor que puede aportar a su compañía.
- Hacer seguimiento y reporting de las oportunidades generadas con y a través de los partners.
- Aportar y activar nuevos partners con el objetivo de ampliar el canal de distribución.
- Formar y capacitar en nuestro producto a los partners certificados e integradores.
- Ejecutar el seguimiento de las propuestas económicas presentadas hasta el cierre de venta.

¿Qué te ofrecemos?

Te proponemos desarrollarte en un entorno dinámico y multidisciplinar, pudiendo aprender y trabajar con perfiles asociados al ámbito de la estrategia de negocio, la experiencia usuario y la comercialización de soluciones tecnológicas.

Y por supuesto, transparencia, implicación y reconocimiento.



Comunidad de Madrid



Teletrabajo



Dpto. Comercial

