

## 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](mailto:talento@okticket.es)**.

Lo valoraremos contigo para conocerte.



### Partner Account Manager (PAM)

**Okticket, SL** es una de las startups más punteras del momento con presencia en Europa y Latinoamérica.. 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 a través de canal.

### ¿Cuáles serán tus responsabilidades?

- Gestionar, desarrollar y prolongar en el tiempo relaciones con la fuerza comercial del partner, generando nuevas oportunidades de negocio.
- Diseñar y ejecutar planes de acción conjuntos para incrementar la captación de nuevos leads y su conversión comercial
- Realizar demostraciones consultivas del producto y liderar el seguimiento de la venta completa.
- Formar y capacitar en nuestro producto a la cartera de Partners asignada.
- Participar en eventos y sesiones ejecutivas con partners y clientes potenciales (webinars, desayunos tecnológicos, etc.)
- Colaborar con los equipos de Marketing, Consultoría Implantación y Éxito Cliente en Okticket en el cuidado del ciclo de venta completo.

### ¿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.



Comunidad de Madrid



Teletrabajo



Dpto. Comercial

