Account Executive Full Cycle

Primer/a comercial

UBICACIÓ	**Barcelona / Catalunya**
MODALITAT	**Híbrid**
CONTRACTE	**Indefinit**
SALARI	**30.000 € bruts/any + bonus per vendes**

Abans de res

Aulia és un programari de gestió per a escoles que facilita el seu dia a dia i la comunicació amb les famílies. Volem oferir una eina més fàcil d'utilitzar, amb millor experiència per a l'usuari i adaptada a les necessitats de cada centre.

Per a nosaltres és fonamental escoltar les escoles i respondre amb agilitat quan necessitin una millora o una solució concreta.

Ara busquem la nostra primera incorporació comercial: algú que parli amb les escoles, les escolti, entengui les seves necessitats i gestioni el procés de venda de principi a fi.

Treballaràs directament amb mi, en Daniel, fundador d'Aulia. Seràs la **primera incorporació de l'equip** i la teva aportació serà clau des del minut u.

Què faràs

- **Obrir portes.** Contactaràs amb escoles de Barcelona i Catalunya per telèfon, correu i en persona. La idea és provar, escoltar i descobrir què funciona.
- **Aconseguir demos.** El teu primer objectiu serà generar converses i aconseguir omplir l'agenda de demostracions amb escoles interessades en Aulia.
- **Fer les demos en equip.** Al principi hi anirem junts. Aprendrem què funciona i què no, i afinarem el discurs amb el que aprenguem a cada reunió.
- **Escoltar les escoles.** El que escoltis a les escoles definirà el producte. El teu feedback arriba directe i en dies està implementat.
- **Tancar la venda.** Tindràs la responsabilitat de portar cada venda de principi a fi: des del primer contacte fins al tancament. Tindràs autonomia i t'ajudaré en tot el que pugui.

Com treballarem

Colze a colze, amb comunicació directa i constant.

Model híbrid: part remot, part junts, i bastants visites a escoles per Catalunya, especialment al principi.

No crec gaire en jerarquies ni formalitats però sí en compromís i il·lusió. Busco algú que s'ho prengui tan seriosament com jo.

El pla (i per què és interessant per a tu)

D'aquí a final d'any tenim una missió clara: **demostrar que hi ha mercat real i que sabem generar tracció.**

Si ho aconseguim, comença la segona fase de l'aventura: aixecar capital i fer créixer Aulia.

Ser la primera incorporació comercial vol dir entrar quan encara hi ha molt per construir. També vol dir tenir veu, responsabilitat i espai per créixer amb el projecte.

Què busco

- **Ganes.** Moltíssimes ganes i motivació real per vendre i ajudar a construir alguna cosa des del principi.
- **1-2 anys d'experiència en vendes o B2B.** No cal que hagis venut programari; però sí que hagis venut.
- **Autonomia i organització.** Gestionaràs el teu pipeline i faràs el seguiment de cada escola. Necessitem que siguis una persona organitzada perquè cada escola sàpiga que hi ets. T'ajudaré a definir bé els fluxos i automatitzar accions per agilitzar tot el que puguem i que et puguis centrar a vendre.
- **Escoltar abans que parlar.** Volem entendre els problemes reals de les escoles abans d'oferir-los una solució.
- **Català i castellà fluids (anglès "nice to have").** Començarem contactant escoles catalanes.
- **Carnet de conduir i disponibilitat per moure't per Catalunya.** El lloc requereix desplaçaments per Catalunya.

Què ofereixo

- **30.000 € bruts anuals** + **bonus directe per vendes.** Contracte indefinit amb 6 mesos de període de prova.
- **Model híbrid** amb base a Barcelona.
- **Aprenentatge i responsabilitat des de l'inici:** començarem venent junts, lideraràs la construcció del procés comercial, veuràs com es construeix una startup des de zero i creixeràs al ritme que creixi l'empresa.
- **Impacte directe:** el que facis cada dia es nota. Cada demo, cada tancament i cada conversa amb una escola mou l'agulla.

No hi encaixes al 100%?

Si no compleixes tots els punts, però t'interessa la posició i creus que pots aportar, escriu-me igualment. L'actitud pot pesar més que complir cada punt…

Com aplicar

Escriu-me a **daniel@auliafamily.com** un missatge breu indicant:

1. Qui ets i què has venut anteriorment (el que sigui)
2. Per què t'interessa Aulia i aquesta posició en concret
3. El teu CV adjunt
4. Qualsevol altra cosa que consideris rellevant

Respondré personalment a tots els missatges. Promès.