Account Executive Full Cycle

Primer/a comercial

UBICACIÓN	**Barcelona / Catalunya**
MODALIDAD	**Híbrido**
CONTRATO	**Indefinido**
SALARIO	**30.000 € brutos/año + bonus por ventas**

Antes de nada

Aulia es un software de gestión para escuelas que facilita su día a día y la comunicación con las familias. Queremos ofrecer una herramienta más fácil de usar, con mejor experiencia para el usuario y adaptada a las necesidades de cada centro.

Para nosotros, es fundamental escuchar a las escuelas y responder con agilidad cuando necesiten una mejora o una solución concreta.

Ahora buscamos a nuestra primera incorporación comercial: alguien que hable con las escuelas, las escuche, entienda sus necesidades y gestione el proceso de venta de principio a fin.

Trabajarás directamente conmigo, Daniel, fundador de Aulia. Serás la **primera incorporación del equipo** y tu aportación será clave desde el minuto uno.

Qué harás

- **Abrir puertas.** Contactarás con escuelas de Barcelona y Catalunya por teléfono, email y en persona. La idea es probar, escuchar y descubrir qué funciona.
- **Conseguir demos.** Tu primer objetivo será generar conversaciones y conseguir llenar la agenda de demostraciones con escuelas interesadas en Aulia.
- **Hacer las demos en equipo.** Al principio iremos juntos. Aprenderemos qué funciona y qué no, y afinaremos el discurso con lo aprendido en cada reunión.
- **Escuchar las escuelas.** Lo que escuches en las escuelas definirá el producto. Tu feedback llega directo y en días está implementado.
- **Cerrar la venta.** Tendrás la responsabilidad de llevar cada venta de principio a fin: desde el primer contacto hasta el cierre. Tendrás autonomía y te ayudaré en todo lo que pueda.

Cómo trabajaremos

Codo con codo, con comunicación directa y constante.

Modelo híbrido: parte remoto, parte juntos, y bastantes visitas a escuelas por Catalunya, especialmente al principio.

No creo mucho en jerarquías ni formalidades pero sí en compromiso e ilusión. Busco a alguien que se lo tome tan en serio como yo.

El plan (y por qué es interesante para ti)

De aquí a final de año tenemos una misión clara: **demostrar que hay mercado real y que sabemos generar tracción.**

Si lo conseguimos, empieza la segunda fase de la aventura: levantar capital y hacer crecer Aulia.

Ser la primera incorporación comercial significa entrar cuando todavía hay mucho por construir. También significa tener voz, responsabilidad y espacio para crecer con el proyecto.

Qué busco

- **Ganas.** Muchísimas ganas y motivación real por vender y ayudar a construir algo desde el principio.
- **1-2 años de experiencia en ventas o B2B.** No hace falta que hayas vendido software; pero sí que hayas vendido.
- **Autonomía y organización.** Gestionarás tu pipeline y harás el seguimiento de cada escuela. Necesitamos que seas una persona organizada para que cada escuela sepa que estás ahí. Te ayudaré a definir bien los flujos y automatizar acciones para agilizar todo lo que podamos y que puedas centrarte en vender.
- **Escuchar antes que hablar.** Queremos entender los problemas reales de las escuelas antes de ofrecerles una solución.
- **Catalán y castellano fluidos (inglés “nice to have”).** Empezaremos contactando escuelas catalanas.
- **Carnet de conducir y disponibilidad para moverte por Catalunya.** El puesto requiere desplazamientos por Catalunya.

Qué ofrezco

- **30.000 € brutos anuales** + **bonus directo por ventas.** Contrato indefinido con 6 meses de periodo de prueba.
- **Modelo híbrido** con base en Barcelona.
- **Aprendizaje y responsabilidad desde el inicio:** empezaremos vendiendo juntos, liderarás la construcción del proceso comercial, verás cómo se construye una startup desde cero y crecerás al ritmo que crezca la empresa.
- **Impacto directo:** lo que hagas cada día se nota. Cada demo, cada cierre, y cada conversación con una escuela mueve la aguja.

¿No encajas al 100%?

Si no cumples todos los puntos, pero te interesa la posición y crees que puedes aportar, escríbeme igual. La actitud puede pesar más que cumplir cada punto…

Cómo aplicar

Escríbeme a **daniel@auliafamily.com** un mensaje breve indicando:

1. Quién eres y qué has vendido anteriormente (lo que sea)
2. Por qué te interesa Aulia y este puesto en concreto
3. Tu CV adjunto
4. Cualquier otra cosa que consideres relevante

Responderé personalmente a todos los mensajes. Prometido.