

MÓDULO VENTAS — ASISTENTE VIRTUAL CON IA

El Rol del SDR

Sales Development Representative: traducción, tareas, herramientas y demanda real hoy

¿Qué es un SDR?

SDR

Sales Development Representative

Traducción al español:

Representante de Desarrollo de Ventas

También se lo llama:

"Ejecutivo de Preventa" o "Generador de Leads"

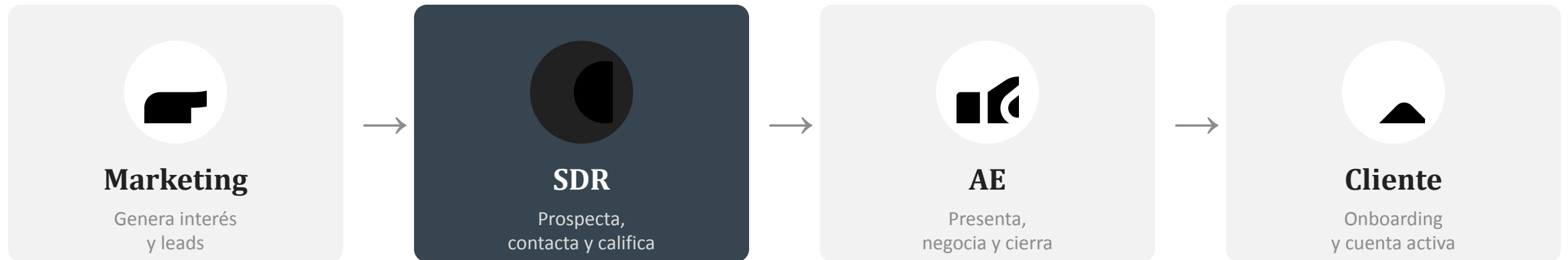


El que abre la puerta antes de la venta

Es la persona que encuentra, contacta y califica prospectos antes de pasárselos a un Account Executive (AE), que es quien cierra la venta.

Importante: el SDR no vende ni cierra. Prepara el terreno: genera y califica oportunidades para que el equipo de ventas cierre más rápido.

¿Dónde encaja el SDR en el proceso?



El SDR es el puente entre el interés que genera Marketing y la reunión de ventas que cierra el AE.

El día a día del SDR: paso a paso

1



Investigar

Analiza al prospecto y la empresa en LinkedIn / web

2



Prospectar

Arma listas de contactos que encajan con el ICP

3



Contactar

Escribe por email, LinkedIn o llama en frío

4



Calificar

Confirma necesidad, presupuesto y urgencia

5



Agendar

Coordina la reunión con el prospecto y el AE

6



Entregar

Pasa el contexto completo al Account Executive

7



Registrar

Carga cada interacción en el CRM

8



Reportar

Mide su volumen, tasa de respuesta y reuniones

Tools para prospección e investigación



LinkedIn Sales Navigator

Búsqueda avanzada de prospectos por cargo, industria y tamaño de empresa.



Apollo.io

Base de datos de contactos + envío de secuencias en una sola plataforma.



ZoomInfo

Datos de contacto verificados y señales de intención de compra.



Hunter.io

Encuentra y verifica emails corporativos a partir del dominio.

Tools para contacto y secuencias



Outreach

Automatiza secuencias multicanal: email, llamada y LinkedIn.



Salesloft

Cadencias de contacto y coaching de conversaciones de venta.



Lemlist

Emails fríos personalizados a escala, con seguimiento automático.



Mailshake

Campañas de email simples, ideales para equipos chicos.

Tools para CRM y agenda



HubSpot CRM

Registra cada contacto, deal y actividad. Gratuito para empezar.



Salesforce

El CRM más usado por empresas grandes en EE.UU.



Pipedrive

CRM visual y simple, muy usado por equipos pequeños.



Calendly

Agenda reuniones sin ida y vuelta de mensajes.

Dónde aprender estas tools gratis



HubSpot Academy

Cursos gratis y certificados de Inbound Sales y uso del CRM.



Salesforce Trailhead

Rutas de aprendizaje gratuitas oficiales de Salesforce.



Apollo Academy

Guías y videos gratuitos dentro de la propia plataforma.



Canales de YouTube

Búsqueda: "SDR training", "cold outreach", "outbound sales tutorial".



LinkedIn Learning

Prueba gratuita de 1 mes: cursos de ventas y prospección.



Comunidades LATAM

Grupos de Slack/Discord de SDRs remotos que comparten recursos.

Prompt para generar Leads con Claude Cowork

Busca posibles clientes para (tu cliente) interesados en servicios de (servicio de tu cliente)- puede ser en linkedin - google o la plataforma que consideres, armame un listado de 60 o mas empresas de (pais,provincia o estado), que esten XX, armame una lista de contactos: email, linkedin sumalo a notion como CRM . Nombre: prospeccion clientes (ubicacion y nombre tu cliente)

El SDR remoto es uno de los perfiles más buscados hoy

USD 800–2.400

por mes gana un SDR remoto LATAM según experiencia y país

40–70%

de ahorro para la empresa de EE.UU. vs. contratar un SDR local (USD 5.000–8.000/mes)

1–4 hs

de solapamiento horario con EE.UU.: ventaja clave frente a otras regiones

Empresas de EE.UU., Canadá y Europa contratan SDRs bilingües en LATAM por el ahorro de costos, la afinidad horaria y el nivel de inglés de la región.



WORKING HR

El SDR abre la puerta. Vos podés ser quien la abre.

Dominá el proceso, las tools y el idioma del rol — y postulate con confianza a posiciones remotas de SDR.