

BienFest 2026

Vacantes del equipo comercial

Festival de Salud y Bienestar · Ciudad de México

Coordinadora de Relaciones / Customer Success Senior

Player-Coach · Liderazgo comercial · CDMX

¡Buscamos apasionados de la salud y el BienEstar que quieran ser parte de nuestro equipo!

Acerca del puesto

Una posición estratégica que combina tres responsabilidades: cierre de cuentas de alto valor y patrocinios, garantía de una experiencia premium para cada expositor desde que firma hasta que abandona el venue, y liderazgo y desarrollo del equipo comercial. Es un rol player-coach: quien lo ocupe vende, retiene y desarrolla simultáneamente.

Compensación

Base fija mensual

\$18,000

OTE de arranque (M1–M3)

~\$30,000 / mes

OTE intermedio (M4–M6)

~\$35,000 / mes

OTE maduro (M7–M12)

~\$42,000 / mes

Devengo

60% anticipo firma · 20% saldo en ejecución del evento · 20% post-NPS ≥ 8.5

¿Qué harás?

A. Ventas activas (40%)

- Prospeccionar y cerrar cuentas estratégicas y patrocinios Plata (\$500K–\$1M), Oro (\$1M–\$1.5M) y Platino (\$1.2M–\$3M).
- Mantener un pipeline personal de 15 a 20 cuentas activas en CRM (Ontraport).
- Acompañar al equipo L2 en negociaciones complejas cuando se requiera mayor musculatura de cierre.
- Demostrar al menos 3 cierres propios por trimestre en tickets Plata o superiores.

B. Customer Success y retención (35%)

- Ser el punto de contacto premium post-firma para todos los expositores.

- Gestionar el onboarding: materiales, logística, beneficios y coordinación con producción.
- Realizar check-ins proactivos en D-60, D-30, D-7 y post-evento.
- Alcanzar un NPS de expositores igual o superior a 8.5 y una tasa de renovación de al menos 65–70% para la edición siguiente.

C. Liderazgo de equipo (25%)

- Actuar como player-coach de 2 a 3 personas (L2 y SDR-Closer).
- Realizar sesiones de coaching individuales semanales con cada reporte directo.
- Definir playbooks de objeciones y scripts de cierre en conjunto con Dirección.
- Liderar la revisión semanal de pipeline e identificar cuellos de botella.
- Gestionar el onboarding de nuevos integrantes del equipo comercial.

Perfil requerido

- 10 o más años de experiencia en ventas B2B consultivas, eventos, hospitalidad, wellness o industrias afines.
- Red activa demostrable en sectores wellness, fitness, suplementos, alimentos saludables o salud.
- Cierres documentados en tickets de \$300K a \$2M en ventas consultivas o patrocinios.
- Experiencia liderando equipos comerciales de 2 a 4 personas en entornos de alta exigencia.
- Manejo avanzado de HubSpot, Salesforce u Ontraport.
- Bilingüe español/inglés, deseable para la atención de cuentas internacionales.

¿Te identificas con el perfil?

Comparte tu perfil o postúlate directamente en: <https://bienahora.com/empleos/>.
Contacta al número de whatsapp: 55 27 41 3492

BienFest es un proyecto con propósito real:
conectar a las mejores marcas de salud y bienestar con las personas buscan optimizar su salud y estilo de vida.