

## **Empleos en la automoción digital: MotorK presenta el identikit de las profesiones emergentes**

**Desde perfiles digitales hasta técnicos, aquí están los profesionales más solicitados en la industria automotriz**

**Madrid, 18 de mayo de 2021** – La pandemia ha acelerado una serie de procesos, que ya estaban en marcha, en el mundo de la automoción. Esta situación sin precedentes cercanos ha puesto de relieve cómo las tecnologías digitales pueden ayudar a toda la cadena de suministro a gestionar el proceso de compra de coches online. Las figuras profesionales se han vuelto necesarias para satisfacer las necesidades de los consumidores que han surgido con esta “nueva normalidad”. La primera certeza es que la demanda se centrará en perfiles digitales capaces de interceptar clientes potenciales en canales online, así como en profesiones más técnicas. [MotorK](#), el único proveedor paneuropeo nativo de la nube que está revolucionando todo el sector de la automoción digital a través de productos y servicios innovadores que se ofrecen a los fabricantes y concesionarios de automóviles, ha estimado que podrían crearse en los próximos 3 a 5 años alrededor de **6.000 nuevos puestos de trabajo** en el sector de la distribución español. Pero, ¿cuáles son estas nuevas profesiones emergentes?

### **1. Digital Manager**

En un contexto donde la innovación es la clave del futuro del sector de la distribución de automóviles, el Gerente Digital Automotriz tiene la tarea de liderar los procesos de cambio relacionados con la cultura empresarial y corporativa. En particular, gracias a sólidas habilidades digitales, el Responsable de digital diseña, gestiona e implementa procesos de generación de leads. Para ello debe planificar la estrategia de marketing online supervisando diariamente las actividades de SEM (Search Engine Marketing), SEO (Search Engine Optimization), SEA (Search Engine Advertising) y SMO (Social Media Optimization) así como el seguimiento y análisis de los resultados. Una figura que desde MotorK consideramos imprescindible y que la mayoría de concesionarios están incorporando en sus plantillas.

---

#### **Motork Spain Gestiones Comerciales, S.L.U.**

Domicilio social: c/ Muntaner, 305 Ppal 2 08021 Barcelona - Oficina: c/ Juan de Mariana, 15; 4ª planta 28045, Madrid  
NIF/CIF B66753526 - Registro Mercantil de Barcelona: Tomo 45323, Folio 130, Hoja B-484165, Inscripción 1ª  
+34911727885 - [spain@motork.io](mailto:spain@motork.io) - [www.motork.io/es](http://www.motork.io/es)

## 2. **Business Development Center (BDC) Manager**

El BDC Manager es una figura que adquirirá cada vez más importancia. Está a cargo del Business Development Center, el departamento que gestiona la relación con leads y potenciales compradores para incrementar el negocio. Realiza una actividad de seguimiento estructurada antes de la venta de un coche, durante la negociación, pero también tras finalizar la compra, con el fin de fidelizar a los clientes. Las habilidades transversales incluyen la propensión al liderazgo, para gestionar eficazmente el propio equipo, y el trabajo en equipo con otras figuras directivas, para proporcionar datos útiles a quienes toman decisiones estratégicas. En un período en el que las visitas físicas están disminuyendo, pero las del **concesionario virtual** están aumentando, el BDC Manager es el papel clave para los concesionarios que buscan la transformación digital de su concesión.

## 3. **Business Development Center (BDC) Operator**

Su trabajo no es la venta del coche, sino conseguir las citas. La actividad del Operador BDC consiste en convertir leads sin procesar en clientes potenciales. Para esto se requiere rigor, organización y sistematización en la recopilación de información. El éxito de su negocio se debe a la combinación adecuada de habilidades tecnológicas y de Soft Skills. Entre las habilidades del Customer Relationship Management (CRM), se encuentran: el conocimiento de redes sociales, técnicas de comunicación por correo electrónico y por teléfono, y habilidades de escucha, unidas a una comunicación clara, todas ellas orientadas al 100% a resultados.

## 4. **Customer Relationship Management (CRM) Manager**

Su misión es gestionar las relaciones con el cliente a través del CRM, la herramienta que utiliza el concesionario para establecer relaciones sólidas y duraderas con clientes potenciales y existentes. La lectura y la interpretación de los datos están a la orden del día: el Responsable de CRM analiza la información, los intereses, las necesidades y los hábitos de compra del cliente para identificar una estrategia de relación eficaz orientada a fidelizar. Es un profesional con gran capacidad analítica, segmentación y un profundo conocimiento de las técnicas de fidelización que identifica las nuevas tendencias del mercado y aprovecha las oportunidades para mejorar la tasa de conversión.

---

### **Motork Spain Gestiones Comerciales, S.L.U.**

Domicilio social: c/ Muntaner, 305 Ppal 2 08021 Barcelona - Oficina: c/ Juan de Mariana, 15; 4ª planta 28045, Madrid  
NIF/CIF B66753526 - Registro Mercantil de Barcelona: Tomo 45323, Folio 130, Hoja B-484165, Inscripción 1ª  
+34911727885 - [spain@motork.io](mailto:spain@motork.io) - [www.motork.io/es](http://www.motork.io/es)

## 5. Experto de Producto

Una figura que trabaja junto al consultor comercial centrado en la presentación del producto, que juega un papel estratégico en el proceso de venta: aporta información técnica y específica sobre el coche y sigue al cliente a través de todas las fases de la experiencia de compra. Tiene excelentes dotes de comunicación y conoce bien las nuevas estrategias de distribución que requieren una experiencia de cliente innovadora: una de sus misiones consiste en involucrar cada vez más al cliente a través de los canales tradicionales y digitales.

## 6. Social Media Manager y Digital Marketing Expert

Si bien es cierto que las personas pasan cada vez más tiempo en línea, buscando fuentes valiosas de información, consejos, sugerencias y reseñas, muchos distribuidores recurren a expertos en redes sociales que pueden inspirar a los usuarios en el momento de la investigación y, al mismo tiempo, para obtener una mayor visibilidad de sus marcas. Crean publicaciones atractivas en diferentes formatos y cautivantes al interactuar con compañeros que animan el blog de la empresa con guías prácticas y las últimas noticias del mundo automotriz y alternan contenidos visuales de los coches que el concesionario ofrece con una “llamada a la acción” y con creatividades llamativas. La pasión por el motor, combinada con habilidades en redacción publicitaria y análisis de redes sociales, en particular YouTube, Facebook, Instagram y el TikTok, son requisitos previos para el éxito en esta profesión.

En palabras de **Pablo Barrios, Country Manager de MotorK España**, “los fabricantes y distribuidores se están preparando para afrontar el ya existente desafío de la revolución digital. Para ganar y/o sobrevivir compitiendo contra nuevos players y demandas de clientes cada día más digitalizados”, añade, “necesitan invertir en nuevos modelos de negocio y tecnologías innovadoras, pero también en la formación y especialización del personal, incluso en roles más tradicionales como ventas. El objetivo es difundir una cultura digital fuerte y compartida para encontrar un equilibrio en el modelo híbrido actual en el que **los consumidores han pasado de realizar menos de 9 visitas a un concesionario antes de la era de internet, a menos de 2**, apoyándose principalmente en la plataformas digitales. Este desafío ya ha sido asumido por nuevos actores disruptores que, para saltarse la cadena de suministro y llegar directamente al consumidor, se han apoyado en una propuesta de

---

### Motork Spain Gestiones Comerciales, S.L.U.

Domicilio social: c/ Muntaner, 305 Ppal 2 08021 Barcelona - Oficina: c/ Juan de Mariana, 15; 4ª planta 28045, Madrid  
NIF/CIF B66753526 - Registro Mercantil de Barcelona: Tomo 45323, Folio 130, Hoja B-484165, Inscripción 1ª  
+34911727885 - spain@motork.io - www.motork.io/es

valor completamente digital, interpretando y comprendiendo así los nuevos paradigmas del consumidor”.

### **Acerca de MotorK**

MotorK es la empresa automotriz digital líder en Europa, que ofrece una combinación única de productos SaaS basados en la nube, soluciones digitales y servicios de marketing para fabricantes, distribuidores y compradores de automóviles. Fundada en Italia en 2010, la empresa ha logrado expandir su negocio en Europa. **MotorK es un socio digital de confianza** de los fabricantes y concesionarios de automóviles y, además de haber desarrollado DriveK, el configurador de automóviles líder en el mercado, es **el proveedor líder de soluciones web para concesionarios en Europa**. La empresa ha sido reconocida por numerosas organizaciones como una de las empresas de tecnología de más rápido crecimiento en Europa y tiene el departamento de I + D más grande de Europa en el sector de la automoción digital.

### **Información de contacto:**

Lore Treviño  
Shake Your Brand  
606774878  
[lore@shakeyourbrand.es](mailto:lore@shakeyourbrand.es)

Merche Palomino  
Shake Your Brand  
670774812  
[merche@shakeyourbrand.es](mailto:merche@shakeyourbrand.es)

---

### **Motork Spain Gestiones Comerciales, S.L.U.**

Domicilio social: c/ Muntaner, 305 Ppal 2 08021 Barcelona - Oficina: c/ Juan de Mariana, 15; 4ª planta 28045, Madrid  
NIF/CIF B66753526 - Registro Mercantil de Barcelona: Tomo 45323, Folio 130, Hoja B-484165, Inscripción 1ª  
+34911727885 - [spain@motork.io](mailto:spain@motork.io) - [www.motork.io/es](http://www.motork.io/es)