



Desarrollo de Negocios: 4 claves de la expansión de inDriver como empresa 'unicornio' de movilidad disruptiva

- *Desde antes de la pandemia, los roles de Business Development se habían posicionado entre los más demandados en las firmas del sector comercial en expansión.*
- *Para una compañía unicornio como inDriver, el Business Development es la punta de lanza de un crecimiento exponencial, donde hablar el idioma del usuario, trabajar en campo y asumir la responsabilidad de proyectos complejos se convierte en un diferenciador del talento que buscan para desempeñar dichos roles.*

Ciudad de México a 29 de agosto de 2022.- En los recientes años, algunos roles clave se han posicionado como pilares de éxito en las empresas, sobre todo para aquellas que se expanden a nuevos mercados y regiones en poco tiempo. Uno de ellos es el de Desarrollo de Negocios (Business Development), el cual antes de la pandemia era ya uno de los más demandados en las firmas del sector comercial, de acuerdo con un [análisis](#) de RRHHDigital.

Se trata de un puesto crítico si además hablamos de un unicornio; es decir una *startup* que ha alcanzado una valuación de mil millones de dólares (mdd) durante su primer año, sin cotizar en bolsa. Generalmente, [apunta](#) HubSpot, los unicornios aprovechan las nuevas tecnologías para innovar y ofrecer servicios, con un crecimiento exponencial. Un ejemplo es [inDriver](#), la *app* de transporte inclusivo que permite la libre negociación entre pasajeros y conductores, y la cual presenta una serie de beneficios como marca empleadora de Business Development.

A principios de 2021, la firma global con sede en Mountain View, California, alcanzó la categoría de unicornio, luego de una ronda de inversión de 140 mdd. Actualmente, la *app* opera en 45 países, con más de 1,900 colaboradores. “*En tan solo unos años, o lo que puede haber parecido solo un momento, nos hemos convertido en un importante servicio internacional; nuestra geografía de cobertura se extiende desde Australia hasta México, desde India hasta Kazajstán,*”, explica **Prokopy Fedorov, vicepresidente adjunto de Ride-Hailing** en inDriver.

De acuerdo con el experto, en este crecimiento los Gerentes de Desarrollo de Negocio se han involucrado en el lanzamiento del servicio en diferentes países y ciudades, así como en el crecimiento del negocio de la empresa donde el servicio ya está disponible, a través de un amplio conjunto de herramientas y estrategias que se pueden resumir en 4 claves que inDriver identifica o subraya para atraer el mejor talento en Desarrollo de Negocio:

1. Los beneficios inmediatos

En el caso de inDriver, el talento de Business Development que busca la firma, debe [contar](#) con un ADN viajero y disfrutar de ello. En una firma en expansión continua, este beneficio forma parte integral del rol. En este sentido, también se trata de demostrar que, independientemente del origen, formación y estatus social, se puede cambiar el mundo con talento y perseverancia.

2. Un experto en todos los oficios

Ahora, más allá de la pura preparación académica o teórica, los Business Development Managers deben ser expertos en todos los oficios: desde entrevistas con usuarios en la calle y contratación de empleados, hasta la creación de un modelo financiero para una macrorregión, país y ciudad. Es importante comprender que no solo se trata de crear gráficas y supervisar procesos, sino conocer el valor de trabajar en campo. Y ser capaz de hablar con los conductores y escuchar lo que tienen que decir. “A veces, el trabajo puede implicar ponerse un sombrero de planificador de fiestas y organizar un evento para posicionar a la marca”.

3. Hablar el mismo idioma que el usuario

En inDriver, seleccionar el país y/o la ciudad para el lanzamiento de un servicio es decisión de Business Development. Claro, precedido de un período de investigación y viajes a la ciudad seleccionada. En todo esto hablar el mismo idioma que el usuario, en todo el sentido de la palabra, no es fácil, ni rápido, ni barato. Con el tiempo, a medida que crece el negocio, el equipo debe volver a evaluar lo que se ha logrado analizando cómo han evolucionado los indicadores de rendimiento, donde hacer más fácil la vida del usuario debe ser clave.

4. Otras *skills* necesarias

El Business Developer debe asumir la responsabilidad de proyectos complejos, conocer de primera mano los riesgos y saber cómo lidiar con proyectos a gran escala. En cuanto a inDriver, los Business Developer con mejor desempeño son aquellos con experiencia en movilidad, empresas de transporte, mercados o el negocio de TI en general. Cada uno debe comprender cómo funciona el producto en su macrorregión designada, cómo se promociona, así como las implicaciones legales inherentes a la región y los riesgos relacionados.

“Finalmente, habría que añadir que el éxito también proviene de la comunicación efectiva entre los equipos y la comprensión de todos los componentes, desde el equipo legal hasta el de relaciones públicas; en nuestro caso, para un Business Developer la parte más satisfactoria es poder ver los resultados casi al instante, especialmente cuando el servicio se lanza en una nueva ciudad y uno puede solicitar un viaje, lo cual es inspirador”, concluye **Prokopy**.

-oOo-

Sobre [inDriver](#)

inDriver es una plataforma global de TI y transporte, y uno de los servicios de transporte privado en línea de más rápido crecimiento en el mundo. Sus servicios están disponibles en más de 645 ciudades de 45

países. La aplicación de inDriver se ha descargado más de 130 millones de veces. inDriver también ofrece otros servicios, incluyendo transporte interurbano, flete y carga, así como servicios de entrega en diferentes mercados. inDriver tiene su sede en Mountain View, California, opera centros regionales en América, Asia, Medio Oriente, África y los países de la CEI, y emplea a más de 1,900 personas. A principios de 2021, inDriver logró la categoría de unicornio, luego de cerrar una ronda de inversión de 140 millones de dólares con Insight Partners, General Catalyst y Bond Capital, que valoraron la empresa en 1,230 mdd. Para obtener más información, visita www.inDriver.com

Síguenos en:

Facebook: <https://www.facebook.com/indrivermexico/>

Instagram: <https://www.instagram.com/indrivermx>

inDriver: https://twitter.com/inDriver_Latam

Contacto para prensa

another

Rebeca Toledo | Business Manager

rebeca.toledo@another.co

inDriver

Frank Espinosa | PR Manager LATAM

f.espinosa@indriverr.com

inDriver

Eduardo Abud | PR and Communications Deputy Head

eduardoa@indriverr.com

inDriver

Ana Sánchez | PR Specialist

ana.sanchez@indriverr.com