

Título del Puesto: Sales Growth Specialist

Ubicación: Argentina / Perú / Chile / Ecuador / México

Tipo de Trabajo: Tiempo Completo / Remoto

Acerca de Olé:

Olé Life es una startup líder en Insurtech que está transformando la industria de seguros en Latinoamérica. Con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador de la región, fuimos los primeros en lanzar un seguro de vida 100% digital. Nuestra misión es revolucionar la forma en que se compran y venden los seguros, aprovechando soluciones impulsadas por la tecnología. Tras completar la ronda de inversión Serie A más grande en la historia de las Insurtech en LATAM y asegurar a PayPal Ventures como inversor en 2025, seguimos escalando rápidamente.

Actualmente, contamos con más de 5,000 miembros y 3,500 agentes en 30 países, impulsando la inclusión financiera y la protección a través de soluciones digitales innovadoras.

Descripción del Puesto:

Buscamos un Sales Growth Specialist que impulse el desarrollo de nuestra red de asesores, optimice la distribución de nuestros productos y genere un impacto real en el crecimiento de la compañía. Si te apasionan las ventas, el desarrollo de negocios y la innovación en el sector asegurador, este rol es para ti!

Responsabilidades Principales:

- Potenciar a nuestros asesores con soporte estratégico, herramientas y acompañamiento para que maximicen su éxito comercial.
- Capacitar e integrar a nuevos asesores, asegurando que dominen nuestros productos, procesos de venta y plataformas digitales.
- Identificar oportunidades de crecimiento, expandiendo la red de asesores y aumentando la penetración en el mercado.
- Diseñar e implementar estrategias comerciales para mejorar tasas de conversión y superar objetivos de ventas.
- Optimizar procesos operativos, asegurando una distribución ágil y eficiente de nuestros productos.
- Utilizar herramientas digitales y análisis de datos para mejorar el rendimiento de ventas y la toma de decisiones.
- Disponibilidad para viajar dentro de la región según las necesidades del negocio, visitando mercados clave, asesores, y socios estratégicos para impulsar el crecimiento de ventas y la expansión de la empresa.

Habilidades Técnicas Requeridas:

- Experiencia en ventas o desarrollo de negocios, idealmente en seguros, fintech o industrias tecnológicas.
- Mentalidad emprendedora y orientada a resultados—te motiva el crecimiento y la ejecución rápida.

- Habilidades de comunicación y negociación—sabes construir relaciones sólidas y cerrar acuerdos.
- Conocimiento en herramientas digitales como CRMs y plataformas de automatización de ventas.
- Autonomía y capacidad de trabajo remoto, sin perder la conexión con un equipo dinámico.
- Español nativo y nivel de inglés intermedio/avanzado.

Qué Ofrecemos:

- Salario base competitivo + bonos por desempeño—tu esfuerzo se traduce en crecimiento financiero.
- Capacitación continua en tecnología y ventas, manteniéndote a la vanguardia del sector.
- Oportunidades de crecimiento acelerado en una startup en plena expansión.
- Acceso a herramientas digitales de última generación para optimizar tu desempeño.
- Un equipo dinámico y colaborativo, donde cada idea y acción generan impacto.
- Participación en eventos del sector, conferencias y oportunidades de networking.

Cómo Postularse:

Por favor, envía tu currículum a careers@olelife.com. ¡Esperamos conocer más sobre lo que puedes aportar a nuestro equipo!



Job Title: Sales Growth Specialist

Location: Argentina / Peru / Chile / Ecuador / Mexico

Job Type: Full-Time / Remote

About Us:

Olé Life is a leading Insurtech startup transforming the insurance industry across Latin America. With over 30 years of experience in the LATAM insurance space, we were the first to introduce a fully digital life insurance product in the region. Our mission is to revolutionize how insurance is bought and sold by leveraging technology-driven solutions. After completing the largest Series A round in LATAM Insurtech history and securing PayPal Ventures as an investor in 2025, we continue to scale rapidly. Today, we have 5,000+ members and 3,500+ agents across 30 countries, driving financial inclusion and protection through innovative digital solutions.

Position Overview:

We are looking for a Sales Growth Specialist to drive the development of our advisor network, optimize product distribution, and create a meaningful impact on the company's growth. If you are passionate about sales, business development, and innovation in the insurance sector, this role is for you!

Key Responsibilities:

- Empower our advisors with strategic support, tools, and guidance to maximize their commercial success.
- Train and onboard new advisors, ensuring they master our products, sales processes, and digital platforms.
- Identify growth opportunities, expanding the advisor network and increasing market penetration.
- Design and implement sales strategies to improve conversion rates and exceed sales targets.
- Optimize operational processes, ensuring agile and efficient product distribution.
- Leverage digital tools and data analytics to enhance sales performance and decision-making.
- Availability to travel within the region as needed, visiting key markets, advisors, and strategic partners to drive sales growth and business expansion.

Required Qualifications:

- Experience in sales or business development, ideally in insurance, fintech, or technology industries.
- Entrepreneurial and results-driven mindset—you thrive on growth and fast execution.
- Strong communication and negotiation skills—you excel at building relationships and closing deals.
- Proficiency in digital tools, including CRMs and sales automation platforms.

- Autonomy and ability to work remotely, while staying connected with a dynamic team.
- Native Spanish and intermediate/advanced English level.

What We Offer

- Competitive base salary + performance-based bonuses—your effort translates into financial growth.
- Ongoing training in technology and sales to keep you at the forefront of the industry.
- Fast-track career growth in a rapidly expanding startup.
- Access to cutting-edge digital tools to enhance your performance.
- A dynamic and collaborative team, where every idea and action make an impact.
- Participation in industry events, conferences, and networking opportunities.

How to Apply:

Please submit your resume and cover letter to careers@olelife.com. We look forward to learning more about what you can bring to our team!