

Vacante en Soda Crowd

Business Development

soda CROWD



TOP OF MINDS
Executive Search



¿Qué buscamos?

- Más de 5 años de experiencia
- En gestión de relaciones comerciales o alianzas estratégicas
- En sectores como real estate, fintech, crowdfunding o servicios financieros
- Mentalidad estratégica con enfoque en expansión de negocio
- Sólidas capacidades analíticas y de resolución de problemas
- Excelentes habilidades interpersonales y de negociación

 Madrid

Soda Crowd es una plataforma de financiación participativa inmobiliaria que conecta a promotores con una amplia red de inversores. La persona que ocupe el puesto de Business Development jugará un papel clave en establecer, gestionar y fortalecer relaciones con promotores inmobiliarios, ofreciendo apoyo en la estructuración de campañas exitosas alineadas con los objetivos y regulaciones de la empresa.

Acerca de Soda Crowd

Soda Crowd es una plataforma de crowdfunding inmobiliario regulada por la CNMV, que conecta a promotores con una diversa red de inversores mediante un entorno digital seguro, transparente y totalmente online. Surge a raíz de la integración y posterior rebranding de icrowdhouse con Soda Capital, firma mexicana de servicios financieros con una sólida trayectoria en financiación inmobiliaria.

Al eliminar las barreras de entrada relacionadas con altos mínimos de inversión, Soda Crowd democratiza el acceso al sector inmobiliario. Permite a los promotores obtener financiación para proyectos residenciales, comerciales e industriales, y a los inversores participar en oportunidades rigurosamente analizadas y validadas. Combinando la fortaleza tecnológica y regulatoria de icrowdhouse con la visión global de Soda Capital, la compañía ha financiado más de 87 proyectos en México y se encuentra en plena expansión por Europa.

Con una cultura colaborativa, dinámica y enfocada en la innovación, Soda Crowd está transformando el futuro de la financiación alternativa inmobiliaria.





Business Development

En el contexto de expansión hacia nuevos mercados, Soda Crowd busca incorporar a un/a Business Developer para su equipo en España. Esta persona será responsable de establecer relaciones estratégicas, identificar y asegurar alianzas con promotores clave para incorporar proyectos a la plataforma. Entre sus funciones estará mantener una comunicación continua para entender las necesidades de cada promotor y ofrecer soluciones personalizadas.

El rol también implica cultivar relaciones a largo plazo con promotores existentes y atraer nuevos socios que contribuyan a ampliar el alcance de la plataforma.

Entre las responsabilidades clave se incluyen la evaluación de proyectos, análisis de viabilidad y cumplimiento de estándares internos y normativos. También brindará asesoría en estrategias de financiación, estructura de campaña y comunicación con inversores, asegurando el éxito de los proyectos publicados.

Visión Estratégica y Orientación al Crecimiento

Este puesto requiere un perfil estratégico, con gran capacidad analítica y visión de negocio en un entorno ágil y en evolución. La persona seleccionada participará activamente en la definición de estrategias de crecimiento, adaptándose al cambiante panorama digital y financiero.

El éxito en este rol dependerá en gran medida de la capacidad para generar relaciones de confianza y cerrar acuerdos estratégicos. Será esencial saber identificar intereses comunes, fomentar la colaboración y liderar negociaciones con impacto. La agilidad en la gestión de operaciones complejas será clave para impulsar alianzas sólidas y sostenibles en el tiempo.

Asimismo, será importante trabajar de forma coordinada con los equipos internos para optimizar procesos, garantizar campañas fluidas y cumplir con la normativa vigente. El seguimiento de resultados, análisis de métricas clave y propuesta de mejoras continuas serán fundamentales para maximizar el impacto y la eficiencia.

“Esta es una oportunidad única para un perfil estratégico que quiera impulsar el crecimiento, construir relaciones de alto valor y formar parte del futuro de la financiación inmobiliaria desde una startup dinámica y en plena expansión.”

Pedro Arroyo,
CEO de Soda Crowd

¿Por qué unirse a Soda Crowd?

Trabajar en Soda Crowd es una oportunidad para formar parte de la transformación del sector inmobiliario a través de tecnología accesible y una visión de crecimiento audaz. Con sede en el centro de Madrid, este puesto ofrece un entorno profesional dinámico, colaborativo y en rápida evolución, ideal para perfiles con habilidades estratégicas, excelentes dotes comunicativas y orientación a resultados.





¿Te interesa?

Soda Crowd con Top of Minds para cubrir esta vacante.

Para mostrar tu interés, ponte en contacto con Isabela de Miguel en isabela.demiguel@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search