



Selecciona:

EJECUTIVO DE CUENTAS (EJC)

Empresa especializada en Marketing Promocional

OBJETIVO DEL CARGO
- Concretar las ventas enmarcadas en la estrategia comercial de la empresa

RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Atender a clientes y búsqueda proactiva de potenciales clientes. • Implementar el Plan de Ventas e informar el grado de avance, logros y obstáculos encontrados. • Detectar oportunidades de negocios, proponiendo acciones para la captación de nuevos negocios o nuevos clientes. • Negociar las condiciones de venta, entrega y cobro directamente con los clientes, en un equilibrio entre las necesidades del cliente y las directrices de la Empresa. • Generar el proceso de cada propuesta de negocio hacia dentro de la organización, • Realizar el seguimiento de las propuestas atendidas, asegurando la mejor performance de cada una de ellas. • Ser el nexo de las actividades a cumplir por el equipo de trabajo para concretar la venta en las condiciones acordadas. • Asegurar un searching óptimo para cada propuesta de negocios, implementando el equipo de trabajo necesario para lograr la mayor efectividad de cada propuesta. • Presentación de la empresa a posibles clientes, acordando una agenda de viajes. • Elaborar respuestas, propuestas y consultas a clientes durante todo el proceso de venta. • Velar por la satisfacción del cliente, contemplando las posibilidades y responsabilidades de la empresa.

REQUERIMIENTOS			
FORMACIÓN	EXPERIENCIA	CONOCIMIENTOS	
Estudiante o egresado de la carrera de Lic. en Administración de Empresas o Gerencia en Administración, con enfoque en Marketing.	Mínimo 1 año de experiencia en cargos de Ejecutivo de Cuentas/Ventas. Experiencia en captación de nuevos clientes.	EXCLUYENTES Excelente nivel de Inglés, nivel CAE o Proficiency. Manejo fluido de Informática (Excel). Disponibilidad para viajar al exterior en algunas fechas al año.	DESEABLES Conocimientos de Portugués.

Interesados enviar CV con Ref. EJC a:
postulantes@aegisconsultora.com