

GERENTE DE CUENTAS PARA MÉXICO, CENTROAMÉRICA y CARIBE

RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

Ventas:

Identificar los leads comerciales, elaborar propuestas de clientes, negociar ofertas, ejecutar ventas y administrar relaciones con clientes existentes y potenciales;
Desarrollar acuerdos marcos con operadores Telco y Broadcasters de nivel Internacional;
Negociar y cerrar contratos con clientes potenciales;
Identificar los principales socios para segmentos de mercado dirigidos, si necesario.
Trabajar con marketing para satisfacer los requisitos y oportunidades de productos y soluciones.

Gestión de cuentas:

Mantenerse cerca de los clientes y entender sus necesidades, para demostrar continuamente el valor de la solución del Grupo Hispasat.
Perfeccionar constantemente la propuesta de valor ofrecida a los clientes;
Gestión de la relación con el cliente desde la generación de la propuesta y los procesos de entrega de los productos y soluciones vendidos.
Acompañar la facturación de los clientes bajo su responsabilidad.

COMPETENCIAS

Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita y la capacidad de comunicarse efectivamente con clientes y colaboradores;
Capacidad de organizar, priorizar y manejar varias tareas sensibles al mismo tiempo en un entorno exigente;
Auto-suficiente, requiere supervisión mínima, funciona de forma independiente y es capaz de orientar a los demás;
Talento para construir y mantener relaciones con clientes (internos y externos);
Capacidad de trabajar en varios niveles de gestión, disciplinas y culturas;
Capacidad para alcanzar metas y objetivos del equipo, tomando iniciativas, siendo proactivo y flexible y Creativo

CUALIFICACIONES Y EXPERIENCIA

Formación superior o educación equivalente, o experiencia de trabajo equivalente demostrable;
Es necesario un mínimo de 5 años de experiencia profesional en telecomunicaciones, con 3 mínimos en un entorno de ventas en el mercado de satélites;
Experiencia regional e internacional - comprender la dinámica de las empresas en el mercado de satélites en México, Centroamérica y Caribe;
Alfabetización en informática (en herramientas de Microsoft Office) + herramientas de CRM;
Fluidez en español (hablado y escrito). La familiaridad de otros idiomas sería una ventaja competitiva

Otra información:

Nº plazas: 1

Centro de trabajo: a definir

Interesados enviar CV a través de web corporativa para posición específica "GMCA".