

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".

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que los datos personales que nos facilite serán incorporados en el fichero "RRHIH-Selección" de Hispasat, S.A., con la única finalidad de hacerle participar en los procesos de selección de personal que realice la empresa. Con el envío de sus datos manifiesta su consentimiento para el tratamiento serialado y acepta que sus datos puedan ser cidos, exclusivamente para la finalidad indicada anteriormente, a la siguiente empresa del Grupo Hispasat: Hispasat S.A. Le informamos que el responsable del fichero es Hispasat, S.A., yla dirección donde podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición es: Paseo de la Castellana, 39, 28046 Madrid. HISPASAT, S.A. asegura la más estricta confidencialdad en el tratamiento de los datos facilitados y garantiza que dicho tratamiento se realizará de conformidad a la legislación vigente, adoptando las medidas de seguridad de índole técnica y organizativa necesarias para garantizar la seguridad de los datos.