

PERFIL DE PUESTO PROMOTORÍA CENCAD

Experto en ventas deberá de realizar la mayoría de las siguientes tareas en su día a día:

- Planificación de la actividad comercial, realizando el estudio necesario del mercado y detectando los potenciales clientes.
- Establecer el correcto perfil profesional para gestionar las redes sociales y, por tanto, generar los contactos necesarios.
- Incorporar toda la información inicial (LEAD) en la herramienta corporativa de gestión comercial (CRM). (Una vez implementado)
- Planificación de la actividad diaria y semanal alineada con las necesidades establecidas en los parámetros de cumplimiento de los objetivos marcados.
- Establecer una metódica organización y preparación de la visita comercial, en la cual poder entender las necesidades del cliente.
- Alimentar a la Institución de la información del mercado, por medio de un correcto “feedback”.
- Actualizar correcta y puntualmente el CRM con la actividad realizada, así como programar las distintas acciones a realizar.
- Gestionar los cierres y contratos, de forma que “se acompañe” al cliente desde su decisión de compra hasta la recepción del producto o servicio.
- Establecer una correcta gestión de cartera, de forma que fidelicemos y potenciamos los clientes actuales.
- Capacidad de Comunicación.

Que disponga de constancia y seriedad, capacidad de organización y la siempre necesaria honestidad, que ha de permitirnos generar confianza y relaciones duraderas, basadas en el compromiso de ayudar a nuestro cliente.

Aptitudes profesionales

Trabajador

Humilde

Ordenado

Metódico

Adaptativo

Habilidades:

- Persistencia
- Paciencia
- Ambición
- Compromiso
- Habilidades interpersonales
- Organización
- Diligencia
- Pasión
- Creatividad
- Competitividad
- Resiliencia

Si estas interesado, por favor contáctanos por correo electrónico a ebahnsen@cruzrojamexicana.org.mx con tu CV y el asunto como Vacante Promotoría CENCAD