



ÚNETE A Connectif

Business Development Representative

Actividades y Responsabilidades

- Ejecutar los planes de ventas definidos por la dirección Comercial, para cumplir y superar las metas mensuales, trimestrales y anuales en ventas
- Hacer crecer el negocio mediante el desarrollo de nuevos clientes potenciales y nuevos contactos.
- Construir relaciones comerciales con clientes actuales y potenciales.
- Asistir a eventos de networking para atraer y retener clientes.
- Dar una pequeña capacitación o tour por la herramienta para que el cliente pueda partir.
- Registrar todas las actividades y seguir todos los procesos en el CRM.
- Manejar el proceso de venta de punta a punta acorde a la metodología establecida en el área.
- Confeccionar propuestas comerciales acorde a la metodología definida por el área con algo de seguimiento del coordinador.
- Visitar a potenciales clientes y/o clientes a los efectos de dar seguimiento, lograr el cierre de negocio y/o detectar nuevas oportunidades.
- Cumplir con la metodología comercial y el proceso de post venta definidos.
- Mantener y actualizar la documentación de ventas, marketing y desarrollo empresarial.
- Trabajar en equipo con el área de marketing y Customer Success en las necesidades que el negocio requiera.
- Debe enfocarse en la experiencia de usuario y en los resultados que espera el negocio y el equipo.
- Apoyar al equipo con otras responsabilidades según sea necesario

Requisitos

- Personas que graduadas de las carreras Publicidad, Desarrollo de negocios, Comercialización, Administración de Empresas, RRPP, Marketing y/o afín
- Experiencia mínima de 2 años en captación de clientes y venta de soluciones de negocio con metodología consultiva
- Conocimiento del mundo del Ecommerce y el Marketing Digital
- Desarrollo de negocio B2B2C. Cartera propia construida
- Conocimiento en uso de herramientas de Automation marketing, lead generation, CRM: Apollo, Waalaxy, Pipedrive, hubspot, entre otras
- Hunting de grandes cuentas con nivel de interlocución C-level en entornos corporativos (IT, RRHH, Compras, etc.)



- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita
- Excelentes habilidades de servicio al cliente
- Capacidad para priorizar y gestionar múltiples tareas
- Fuertes habilidades organizativas y de gestión del tiempo
- Habilidad para trabajar de manera independiente con equipos remotos
- Capacidad para trabajar en un ambiente de ritmo rápido y bajo metodología de OKR's
- Posicionamiento en el mercado digital
- Inglés (oral avanzado)

Giro: IA - CDP - automation marketing

Modalidad de trabajo: 100% remote

Sueldo: Entre 41,000.00 y 50,000.00

Escribir al email sandra@connectif.ai con el asunto: postulación BDR México y Caribe