

www.rimonet.cl empresa integradora de servicios tecnológicos, dedicada al diseño y gestión de soluciones para el área TI, busca incorporar a su equipo comercial un **Ejecutivo de ventas**, con estructura salarial base más comisiones.

Formación Académica: Profesional

Excluyente: ¡*Qué sepa y disfrute vender!* Deberá demostrar experiencia en venta consultiva B2B mínimo de 3 años. Se pedirán referencias y datos específicos de resultados.

Idealmente que tenga conocimiento del rubro: Datacenter, conectividad y redes, cableado estructurado, fibra óptica, UPS

Tareas y Responsabilidades:

- Buscar y desarrollar nuevas cuentas, enfocándose en la gestión relacional.
- Creación de base de datos a través de llamadas de prospección
- Realizar por lo menos dos reuniones diarias (virtual o presencial) de presentación a empresas
- Detectar demanda y oportunidades y traducirlo en Propuestas de carácter técnico-comercial
- Elaboración de planes de cuenta e informes de gestión CRM y forecast
- Cierre de negocios y cumplimiento de metas asignadas

Requisitos:

- Tener una actitud positiva, mentalidad de crecimiento y enfoque en el logro
- Disposición a esforzarse y labrar su propio éxito, alineando sus propios valores con los de la empresa
- Pasión y capacidad de aprender y autocapacitarse de manera constante
- Habilidades para generar excelentes relaciones y lograr comunicarse de manera efectiva con clientes internos y externos
- Deseo de resaltar y a la vez ser parte y aportar al equipo
- Genuino deseo de estar al servicio del cliente para ayudarlo y asistirlo; la venta para nosotros es solo un resultado de esta premisa.
- Querer trabajar en una empresa familiar, donde todos somos responsables de los resultados y creamos un futuro compartido.

Envía tu CV: viviana.parada@rimonet.cl