

EJECUTIVO COMERCIAL ONLINE

QUE TENGA CONOCIMIENTOS COMERCIALES,
COMUNICACIÓN O A CARRERAS AFINES

RESPONSABILIDADES

- Cumplir con los objetivos de ventas.
- Conocer el mercado dirigido.
- Generar nuevos clientes
- Cuidar la relación con los clientes.
- Cotizaciones y comunicación constante con proveedores.
- Brindar asesoría a clientes.
- Uso de herramientas de gestión de proyectos para seguimiento de pendientes (ClickUp)
- Uso de herramienta de gestión administrativa para facturación y compras (Contpaqi Comercial y Bancos)
- Identificar las oportunidades.
- Capacitación constante
- Escuchar al cliente y detectar sus necesidades y preparar presentaciones PPT
- Habilidad para realizar resúmenes ejecutivos y manejo de CRM
- Informar y orientar sobre productos y servicios de la marca.
- Recibir solicitudes, preguntas, quejas y sugerencias de los consumidores, Seguimiento a clientes.
- Gestionar comentarios de clientes en redes sociales, página web y WhatsApp.

COMPETENCIAS

- Planificado, paciente, ágil, curioso y organizado y con habilidades de comunicación asertiva.
- Ser persuasivo con ética
- Vocación para atención a clientes.
- Ser una persona honesta, discreta y capaz de manejar información confidencial.
- Ser proactiva, amable y confiable.
- Ser flexible y capaz de adaptarse a los cambios constantes en diferentes situaciones.
- Sea capaz de trabajar independientemente y en equipo.
- Sentido de urgencia e iniciativa.
- Dominio fluido en expresión oral y escrita en español (ortografía, gramática y puntuación).
- Manejar los problemas o crisis.
- Manejo de diversas plataformas digitales: Google calendar, google drive, zoom, clickup, entre otras).
- Excelente dominio, paquete de office, PPT, Word, Excel.
- Ser una persona apegada a los procesos, protocolos y procedimientos.
- Seguimiento a diversos procesos, manteniéndose enfocado ante labores repetitivas y monótonas.

APLICA AHORA

En el Grupo D&H estamos buscando un ejecutivo comercial para que brinde una pasarela de nuestros productos y servicios, centrándose en el cliente, vendiendo soluciones reales a problemas reales.

Que sea proactivo y buena comunicación asertiva. Que sepa establecer y cumplir los objetivos de ventas, generar y cuidar la relación con los clientes.

Excelentes relaciones interpersonales, trabajo en equipo, empática y flexibilidad a los cambios con aptitudes de liderazgo.

HERRAMIENTAS DE TRABAJO QUE DEBES TENER:

- COMPUTADORA
- CELULAR
- INTERNET

 hola@dyhconsultoria.com



Manuel J. Clouthier 3O2D-L4,
Bosques del Campestre, 37125
León, Gto.