

PUESTO DE TRABAJO: EJECUTIVO DE CUENTAS

| | |
|---------------|----------------------|
| Autor | Héctor Merodio |
| Fecha | 091008 |
| Puesto | Ejecutivo de Cuentas |

1. Misión del puesto

Comercializar todos los productos de la Empresa a los clientes asignados dentro de la zona de influencia, cumpliendo las instrucciones de la empresa en cuanto a atención a los clientes, formación y obtención de información, asesorando a los clientes y resolviendo las incidencias que surjan, con el fin de conseguir los objetivos comerciales, de venta nueva y de cartera, y de calidad del servicio determinados por la Empresa.

2. Perfil

FORMACIÓN:

- Titulado superior o medio
- Formación específica en Ventas y Marketing
- Dominios del idioma inglés.
- Conocimientos de paquete ofimático, bases de datos, manejos de CRM.
- Cultura digital y de Internet.
- Experiencia de al menos 2 años en puestos de venta en sectores como el de productos informáticos, e-learning y aplicaciones web para marketing interactivo.

COMPETENCIAS:

- Buena presencia
- Orientación al cliente
- Capacidad relacional
- Ambición
- Orientación a resultados
- Tolerancia a la frustración
- Vinculación con la empresa, empatía, interacción humana
- Fluidéz verbal
- Dinamismo
- Capacidad de persuasión
- Alta capacidad de trabajo
- Trabajo en equipo
- Tolerancia a las cargas de trabajo
- Edad orientativa: de 25 a 30 años
- Otros: carné de conducir y disponibilidad para viajar y conocimiento de la zona

3. Funciones principales

1. Realizar prospecciones de mercado y seguimiento de clientes para mantener informado al Director Comercial periódicamente
2. Elaborar presupuestos para la consecución de pedidos y realizar demostraciones de productos y servicios, así como asesorar técnicamente sobre los mismos.
3. Proponer a la Compañía la elaboración de productos a medida que satisfagan las necesidades del cliente gran cuenta.
4. Gestionar la cartera de clientes grandes cuentas, realizando visitas comerciales y manteniendo la información sobre nuevos productos para conseguir consolidar y aumentar el volumen de ventas en cartera.
5. Conseguir nuevos clientes a través de envíos de información, llamadas telefónicas, visitas y envío de cartas comerciales.
6. Formar a los clientes en los nuevos productos y sobre las variaciones en las aplicaciones existentes para conseguir la fidelización de los mismos.
7. Velar por los recursos que la compañía pone a su disposición -equipos y materiales- procurando la optimización de las visitas para conseguir una mejora de la relación kilómetros/número de clientes visitados.
8. Y todas aquellas funciones propias de su categoría profesional y funcional.
9. Gestionar y controlar de manera continua los proyectos y servicio que presta a los clientes, conociendo el estatus de cada proyecto / servicio en cada momento, siendo reponsable de velar por el cumplimiento de márgenes y facturación.
10. Colaborar en el tratamiento eficaz de las reclamaciones de los clientes.