Retail Business Consultant Monterrey

Descrição da função

Principales Responsabilidades:

Planificación Estratégica del Negocio y Gestión de Cuentas

- Cuentas Desarrollar e implementar planes de negocio integrales con estrategias y objetivos claramente definidos.
- Gestionar las cuentas asignadas con la participación directa de propietarios e inversores para impulsar la rentabilidad y el crecimiento del negocio

Desarrollo de Mercado y Estrategia de Ventas

- Identificar y evaluar oportunidades minoristas potenciales alineadas con la estrategia de mercado y la capacidad financiera.
- Prospectar minoristas independientes y de marca única para facilitar la transición a las ofertas de ContiService.

Monitoreo de Desempeño y Supervisión Operativa

- Monitorear y analizar los indicadores clave de desempeño, incluyendo niveles de stock, métricas de venta y rendimiento de la marca en los territorios asignados a través de visitas regulares al campo y sistemas de Sales Force.
- Garantizar una entrega de servicio excepcional mediante una administración eficaz de las cuentas y la coordinación con los departamentos de Finanzas, Operaciones y Marketing.

Marketing y Ejecución de Campañas

- Desarrollar e implementar campañas de marketing de canales nacionales y regionales, actividades promocionales y materiales de apoyo en puntos de venta en alineación con los estándares de la marca.

Colaboración y Crecimiento Estratégico

- Proporcionar capacitación y apoyo a los equipos de trabajo de clientes y al personal de proveedores.
- Analizar datos de inteligencia de negocios e información competitiva para identificar oportunidades de desarrollo e informar recomendaciones estratégicas para el posicionamiento y la fijación de precios del negocio.

Requisitos

Requisitos:

- Licenciatura en Negocios, Contabilidad, Ventas o campo relacionado.
- Inglés Intermedio (escucha, habla, lectura y escritura).
- Nivel intermedio de Microsoft Office 365

Identificação da vaga
REF100593T

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Monterrey

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Remote Job

Horário de trabalho
Full Time

Pessoa jurídica
Continental Tire de México, S. de R.L. de C.V.

- Conocimiento práctico de sistemas empresariales, incluyendo SAP, HPSM, SharePoint y herramientas de inteligencia empresarial.

Experiencia profesional:

- Mínimo de 3 a 5 años en posiciones de ventas minoristas con experiencia demostrada en desarrollo de negocios, prospección, negociación, gestión de cuentas y actividades de ventas de campo.
- Experiencia comprobada en implementación de marketing y ejecución de planes de negocio.

Competencias Clave:

- Competencias Clave:

  Compromiso demostrado con ofrecer experiencias excepcionales a los clientes y comprensión integral de los productos, procesos y herramientas minoristas.

- Capacidad comprobada para desarrollar y ejecutar planes de negocio, transformar datos en resultados accionables y alcanzar objetivos de ventas mediante la ejecución efectiva de estrategias de ventas.
- Fuerte capacidad en identificación de clientes, calificación, negociación y conversión de bases de datos de prospectos en relaciones con clientes generadoras de ingresos.

O que oferecemos

Continental we are committed to building an inclusive and discrimination-free ecosystem in Mexico, these principles are rooted in our corporate philosophy and culture. Therefore, it is totally forbidden to request a pregnancy or HIV test as part of our selection processes. #LI-AT1At

Ready to drive with Continental? Take the first step and fill in the online application.

Quem somos

Continental develops pioneering technologies and services for sustainable and connected mobility of people and their goods. Founded in 1871, the technology company offers safe, efficient, intelligent and affordable solutions for vehicles, machines, traffic and transportation. In 2022, Continental generated sales of €39.4 billion and currently employs around 200,000 people in 57 countries and markets.