

Asesor Comercial – Llantas de Camión (Atención a Flotas Directas) (sueldo base y comisiones) Jalisco

หน้าที่ความรับผิดชอบในงานของคุณ

Estamos buscando un dinámico Vendedor de Llantas para Camión para unirse a nuestro equipo en la Ciudad de México. En este puesto, será responsable de impulsar el crecimiento de las ventas y establecer relaciones sólidas con flota directa. ¿Qué harás en este rol?

- Desarrollar y ejecutar estrategias de ventas para expandir nuestro negocio de llantas para camión dentro del sector de flota directa.
- Alcanzar objetivos de ventas, volumen y recuperación de cartera.
- Prospeccionar clientes (flotas directas) y negociar acuerdos comerciales en la región asignada.
- Coordinar visitas a clientes, inspecciones de patios y entrevistas con tomadores de decisión.
- Administrar pedidos, entregas, liberación de crédito y servicio postventa.
- Colaborar con los equipos internos para garantizar la entrega puntual y la satisfacción del cliente.
- Participar activamente en procesos de cobranza: seguimiento, negociación, coordinación y recuperación de cartera vencida.
- Mantener registros precisos de las actividades de ventas, las interacciones con los clientes y los proyectos en curso en el sistema CRM (sales force)
- Promover e implementar soluciones digitales (ContiTools), capacitando y acompañando al cliente.
- Viajar dentro del territorio asignado para reunirse con clientes y asistir a eventos del sector

โปรไฟล์ของคุณ

- Bachillerato concluido o Licenciatura en Relaciones comerciales, Administración, Marketing o campo relacionado a ventas.
- Experiencia demostrada en ventas B2B, preferiblemente en la industria del llanta de camión.
- Sólidas habilidades de venta, prospección y negociación.
- Excelentes habilidades de comunicación e interpersonales para crear y mantener relaciones con los clientes.
- Conocimiento avanzado de llanta para camión, operaciones de flotas y tendencias del sector
- Dominio del software CRM (Sales Force).
- Dominio Paquete Microsoft Office (excel avanzado).
- Cartera mínima de 50 leads (pequeñas flotas con compra de 20 llantas mensuales, región céntrica, llantas tier 3)
- Disposición para viajar dentro del territorio asignado.
- Capacidad para analizar las necesidades de las flotas y ofrecer soluciones a medida.



รหัสตำแหน่งงาน

REF81827D

สาขางาน

งานการตลาดและการขาย

ที่ตั้ง

Ciudad de México

ระดับความเป็นผู้นำ

Leading Self

ความยืดหยุ่นในการทำงาน

ทำงานนอกสถานที่และที่บริษัท

ชื่อผู้ติดต่อ

Azael Terrones

นิติบุคคล

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

- Habilidades de organización y gestión del tiempo.
- Adaptabilidad para trabajar en un entorno de ventas dinámico y de ritmo rápido.

ข้อเสนอของเรา

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

¿Listo para conducir con Continental? Tome el primer paso y llene la solicitud en línea.

เกี่ยวกับเรา

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.