

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

あなたの仕事内容

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

あなたのプロフィール

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



ジョブID
REF81833F

業務分野
マーケティング&セールス

勤務地
Ciudad de México

リーダーシップレベル
Leading Self

勤務に関する柔軟性
Hybrid Job

連絡先
azael terrones

法的事項
Continental Tire de México, S. de R.L. de C.V.

ritmo rápido.

オファー

En Continental estamos comprometidos con la construcción de un ecosistema incluyente y libre de discriminación en México, estos principios se encuentran asentados en nuestra filosofía y cultura corporativa. Por lo cual, queda totalmente prohibido solicitar prueba de embarazo o VIH comparte de nuestros procesos de selección. #LI-AT1At

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

会社概要

Continental desarrolla tecnologías y servicios vanguardistas para la movilidad sostenible e interconectada de personas y bienes. Fundada en 1871, la empresa de tecnología ofrece soluciones seguras, eficientes, inteligentes y asequibles para vehículos, máquinas, tráfico y transporte. En 2022, Continental generó ventas por 39 400 millones de euros y actualmente emplea a unas 200 000 personas en 57 países y mercados.