

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

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

REF81833F

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

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 como parte de nuestros procesos de selección. #LI-AT1At

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

เกี่ยวกับเรา

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.