

Retail Business Consultant Mty

Tus actividades

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.
- Prospeccionar 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.

Tu perfil

Requisitos:

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



Job ID
REF96101G

Área de trabajo
Marketing y Ventas

Ubicación
Monterrey

Nivel de liderazgo
Autoliderazgo

Flexibilidad laboral
Hybrid Job

Unidad 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.

Lo que ofrecemos

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

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

Acercas de nosotros

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.