

Retail Business Consultant Mty

Vos activités

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.

Votre profil

Requisitos:

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



Référence
REF96101G

Domaine fonctionnel
Marketing and Sales

Site
Monterrey

Niveau de leadership
Leading Self

Flexibilité du poste
Hybrid Job

Unité légale
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.

Notre offre

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.

A propos de nous

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.