

## Senior Sales Executive

Tigabytes es una empresa diferente - lo decimos con el riesgo de que esta afirmación suene como un cliché. Llevamos más de 11 años en el sector y contamos con más de 1.000 clientes trabajando con las herramientas de Google. Ganamos el premio Partner of the Year el 2013 y nuestra meta es ser el Partner de Google Cloud más grande en Latinoamérica.

Te buscamos a ti!

Queremos personas que puedan generar relaciones de largo plazo con los clientes, que se sientan motivados por presentarle a un nivel ejecutivo y que puedan relacionarse con nuestro principal socio, Google.

Un profesional motivado por aprender y quiere trabajar en una empresa innovadora y distinta. Además de tener experiencia en el área, buscamos a alguien perseverante, que le guste el trabajo diario y tenga una actitud positiva. Tener pasión por lo que haces es fundamental.

### **Objetivo del Cargo:**

La misión de este puesto es contactar posibles clientes con el objetivo de vender los productos y servicios que ofrece Tigabytes, así como elaborar propuestas y asistir a reuniones de venta.

### **Principales Funciones**

- Prospección de potenciales clientes: identificar y contactar empresas, haciendo seguimiento hasta el cierre exitoso para cumplir con las metas comerciales definidas.
- Presentar a los potenciales clientes las soluciones de Tigabytes, enfatizando el valor que puede generar en su negocio
- Calificar las oportunidades comerciales a través de la metodología definida por la organización
- Una vez calificada una oportunidad liderará el proceso de generación de la propuesta, para lo que se requiere trabajo en equipo con las distintas unidades de Tigabytes para el correcto desarrollo de la propuesta (Servicios, Consultoría, Preventas, Administración, etc)
- Actualización de los diferentes sistemas de ventas, para monitoreo de avances de sus objetivos.

- Trabajar de manera colaborativa con los responsables de Google para asegurar su apoyo en el desarrollo del negocio
- Entrega, presentación y validación de propuesta comercial a clientes
- Negociación y Cierre de negocios
- Participación en Reunión 1:1 con Jefatura para revisión personalizada de forecast de ventas

**Competencias deseables :**

- Excelentes habilidades interpersonales
- Proactivo
- Profesional Positivo
- Perseverancia para resolver problemas
- Proactividad
- Apertura al Aprendizaje
- Pasión por el cliente

**Requisitos Excluyentes:**

- Experiencia minima de 2 años en ventas de soluciones Cloud / SAAS
- Egresado, titulado o estar cursando una carrera técnica o universitaria

**Requisitos deseables :**

- Manejo de inglés avanzado (oral y escrito)
- Herramientas colaborativas de Google