

Descripción de Puesto: Coordinador de ventas y mercadotecnia para el sector agropecuario

Nuestra visión

Es un mundo sostenible, equitativo y empático sin desechos

Nuestra misión

Crear valor de los desechos

Sistema Biobolsa se encuentra en constante crecimiento y buscamos activamente un coordinador de ventas y mercadotecnia con experiencia en el sector agroindustrial y rural; así como en ventas y estrategias comerciales.

Este puesto será la cara del área de ventas en la oficina central, recibiendo los primeros contactos (nacionales, gubernamentales e internacionales) de personas interesadas en la compra de nuestro paquete tecnológico y servicio, será la persona de enlace entre las áreas de comunicación, marketing y ventas. Llevará un control de los principales indicadores de ventas, trabajando en equipo con el resto de las áreas en la oficina.

Sistema Biobolsa promueve sistemas innovadores que transforman desechos orgánicos en energía y fertilizante para pequeños y medianos productores en el medio rural de América Latina, África e India.

Si eres **un profesional apasionado, comprometido, talentoso y experto en la promoción rural, ayuda nuestro equipo de ventas llegar a nuevos segmentos del mercado y nuevas zonas geográficas.**

Sistema Biobolsa genera y atiende la demanda del mercado con nuestro patentado sistema biodigestor, del cual tenemos alrededor de 3,500 sistemas instalados en México, Nicaragua y en más de dieciséis países. Para atender este mercado, apalancamos el poder de compra de los agricultores, con fondos de microfinanzas y con fondos de desarrollo nacionales e internacionales. El puesto requiere habilidad de crear nuevos mercados con estrategias de venta tradicionales, pero también innovadores, así como también generar solicitudes de fondos, desarrollo de propuestas y de alianzas estratégicas con gobiernos, organismos internacionales, fundaciones y negocios.

Este es un puesto de tiempo completo y el candidato elegido se integrará de inmediato al equipo de Sistema Biobolsa con sede en la **oficina central en la Ciudad de México; con actividades de promoción en área metropolitana; y en otras regiones del país.** Las responsabilidades claves incluyen prospección de clientes, crear y lograr metas de ventas bajo una clara identificación de segmentos de mercado.

Actividades del puesto

- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia regional para el sector agropecuario
- Responsable de atender, dar seguimiento hasta el cierre, y/o delegar a otros vendedores regionales o internacionales las oportunidades de venta generadas vía remota (Correo electrónico, redes sociales, web page, teléfono, etc.)
- Generar cotizaciones y mantener la base de datos de oportunidades de venta al día

- Administrar la herramienta de CRM para la generación de reportes y mantener actualizada la información de ventas que se genera
-

Habilidades y Experiencias Esperadas

Si eres el candidato para esta oportunidad es necesario:

- Ser extremadamente apasionado en crear impacto a través de la implementación de estrategias de una empresa con enfoque social y de desarrollo rural
- Ser capaz de auto-dirigirte en un entorno innovador en constante evolución
- Tener experiencia en análisis de datos, administración de tareas, preferentemente en mercado rural, de energía renovable y/o agropecuario.
- Facilidad de palabra frente a grupos
- Idealmente Ingeniero Agrónomo, Médico Veterinario, Biólogo agropecuario, Ingeniero ambiental, extensionista rural o vendedor con experiencia en la promoción rural interesados en formar parte de un equipo de trabajo en el área de ventas
- Ser capaz de realizar actividades administrativas de ventas
- Habilidad de interactuar y empatizar eficazmente con una variedad de perfiles de clientes
- Liderazgo y efectivo manejo de equipo de trabajo
- Tener experiencia trabajando con actores institucionales y de gobierno, preferentemente en México o Latinoamérica
- Excelente presentación y efectiva capacidad de comunicación
- Trabajar en equipo y dentro de un ambiente flexible y divertido
- Ser extremadamente organizado, puntual y tener una óptica de detalle y excelencia

Sobre Sistema Biobolsa

Buen Manejo del Campo, S.A. de C.V. (BMC) es una empresa mexicana líder en la fabricación, distribución e instalación de sistemas de digestión anaeróbica. Sistema Biobolsa es un reconocido sistema biodigestor de alta calidad diseñado para pequeñas y medianas aplicaciones rurales. La compañía también opera un fondo de financiamiento interno, bonos de carbono y colabora estrechamente con una organización civil sin fines de lucro que se enfoca en educación y extensionismo. BMC cuenta con una fábrica, 35 empleados y alrededor de 30 (y creciendo) vendedores independientes. BMC opera en 24 estados de México, Nicaragua, Honduras, Haití, Colombia, Kenia y con expansión hacia el resto de Latinoamérica y África.

¿Eres el candidato que cumple este perfil y quieres impactar al mundo? En ese caso envía tu CV y carta de interés a: xunaxi@sistemabiobolsa.com - www.sistemabiobolsa.com