

Representante Técnico de Ventas & Gestión de Leads | México | Empresa Social

Sistema.bio

Es una empresa social líder que opera en América Latina, India y África y que busca impactar el cambio climático, la seguridad alimentaria y la pobreza mediante el despliegue de tecnología, capacitación y financiamiento para pequeños y medianos productores. Con sede en la Ciudad de México, Sistema.bio promueve un mundo donde los residuos son un recurso y los productores tienen poder y son productivos.

Fabricamos, vendemos, instalamos y financiamos nuestros sistemas patentados de biodigestores para pequeños y medianos productores, para convertir sus residuos en beneficios económicos, para la salud y para el medio ambiente. A la fecha, nuestros productos tratan más de 9 millones de toneladas de desechos pecuarios, que permitieron que más de 42,000 personas produjeran energía limpia y salvaron más de 1.5 M de árboles por año.

Para fines de 2021, nuestro objetivo es instalar biodigestores para más de 200,000 personas en 15 países donde no tienen acceso a energía limpia, renovable y rentable.



¡Sistema.bio está contratando!

Rol:

Una fantástica oportunidad está disponible para la posición de **Representante Técnico de Ventas & Gestión de Leads** para unirse a nuestro equipo de ventas en México, trabajando con una empresa global y siendo parte de un gran equipo de trabajo. Reportando al Director México, serás responsable de la venta de nuestros biodigestores a productores y de la gestión de oportunidades de venta vía remota.

Experiencia:

Estamos buscando a un profesionalista con mínimo dos años de experiencia en venta directa y capacidades de venta demostradas en venta de productos pecuarios o técnico con experiencia en extensionismo.

La vacante es para cubrir el territorio de: Cd. de México, Oaxaca (Istmo) y Estado de México.

Lugar:

Ciudad de México. Colonia Roma Norte, en la Oficina central de Sistema.bio

Principales Responsabilidades:

- Impulsar las ventas de los biodigestores a productores a través de venta directa personalizada y venta B2B.
- Realizar visitas de diagnóstico en la granja de clientes potenciales.
- Realizar actividades promocionales a nivel de comunidad (eventos de demostración).
- Elaborar el Plan de Ventas Trimestral de su zona de ventas (generar, revisar, actualizar).
- Seguimiento a los pagos de los clientes.
- Registrar con precisión los datos de los clientes diariamente utilizando nuestra aplicación móvil.
- Crear redes con partes interesadas clave a nivel local (gobierno, agricultores, cooperativas, etc.)
- 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

Ofrecemos:

- Oportunidad de crecimiento en un sector innovador
- Sueldo base
- Atractivas comisiones
- Prestaciones de ley
- Capacitación constante

¿Te identificas con este perfil?

- Eres Ingeniero en Sistemas Pecuarios, Ingeniero Agrónomo o Médico Veterinario (con experiencia en sistemas pecuarios), Técnico Extensionista o Vendedor.
- Tienes experiencia en gestión de grupos organizados.
- Te motiva estar y realizar trabajo en campo y eres un buen comunicador.
- Tienes excelentes habilidades de manejo de paquetería Office y CRM.
- Te motiva dar un servicio al cliente del alto nivel con enfoque técnico.
- Tienes un enfoque claro en resolver problemas de los productores y mejorar su bienestar.

Para aplicar, envía tu CV, una carta de presentación y la respuesta a las siguientes preguntas a graciela@sistemabiobolsa.com

- En 100 palabras dime ¿cuál es tu experiencia relevante para este puesto?
- En 100 palabras dime ¿cuál ha sido tu experiencia de trabajo con grupos de productores agrícolas, organizaciones pecuarias?
- En 100 palabras, cuéntanos una experiencia donde hayas ayudado a un productor a resolver un problema.