

Título del puesto: Key Account Executive

Ubicación: 100% Remoto

Tipo: Full time-Part time

Omunix International, la franquicia de Omunix Argentina, es una empresa de búsqueda de talento, dedicada a conectar a individuos talentosos en Argentina con emocionantes oportunidades laborales digitales en Europa y los Estados Unidos.

Como Key Account Executive, serás responsable de desarrollar relaciones comerciales sólidas con clientes potenciales y existentes, así como de cerrar ventas para alcanzar y superar los objetivos de ingresos de la empresa. Tu objetivo principal será identificar oportunidades de venta, negociar contratos y proporcionar soluciones que satisfagan las necesidades de los clientes. Trabajarás en estrecha colaboración con el equipo de ventas, marketing y servicio al cliente para garantizar la satisfacción del cliente y el crecimiento continuo del negocio.

[Breve descripción de la empresa]

Responsabilidades principales:

- Identificar y cualificar clientes potenciales mediante investigación de mercado, prospección activa y referencias de clientes existentes.
- Desarrollar y mantener relaciones sólidas con clientes potenciales y existentes, comprendiendo sus necesidades comerciales y presentando soluciones que agreguen valor y generen resultados.
- Presentar propuestas comerciales personalizadas y negociar términos y condiciones con clientes potenciales para cerrar acuerdos que satisfagan las necesidades y objetivos de ambas partes.
- Colaborar con equipos internos y externos, como ventas, marketing, servicio al cliente y desarrollo de productos, para alinear estrategias de ventas con los objetivos comerciales y garantizar una experiencia fluida para el cliente.
- Seguir de cerca el progreso de las oportunidades de venta a través del embudo de ventas, actualizando la información del cliente en el sistema CRM y proporcionando informes regulares sobre el rendimiento de ventas.
- Mantenerse al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas en ventas y desarrollo empresarial, así como de los cambios en el mercado y las preferencias de los clientes, para adaptar estrategias de ventas de manera proactiva y aprovechar nuevas oportunidades.
- Participar en reuniones y presentaciones para comunicar ideas, conceptos y ejecuciones de ventas a equipos internos y clientes, demostrando habilidades de comunicación efectiva y capacidad para influir en decisiones estratégicas.

Requisitos:

- Experiencia previa en ventas, desarrollo empresarial, gestión de cuentas o roles similares, preferiblemente en un entorno de tecnología, software o servicios empresariales.

- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita, con la capacidad de establecer relaciones sólidas con clientes potenciales y existentes y presentar información de manera clara y persuasiva.
- Capacidad para trabajar de manera autónoma y en equipo en un entorno dinámico y orientado a resultados.
- Orientación a resultados y capacidad para trabajar con metas y objetivos de ingresos.

- Habilidad para manejar múltiples tareas y prioridades simultáneamente, con atención al detalle y capacidad para cumplir con plazos ajustados.
- Conocimiento básico de herramientas de CRM y software de automatización de ventas, como Salesforce, HubSpot, etc.

Beneficios:

- Salario competitivo y bonificaciones por desempeño.
- Oportunidad de trabajar en un ambiente dinámico y de rápido movimiento.
- Oportunidades de desarrollo profesional.
- Arreglos de trabajo flexibles.
- Una cultura de equipo de apoyo y colaboración.