**EJECUTIVO DE VENTAS TÉCNICAS CORPORATIVAS**

**Funciones:**

* Realizar prospección continua de nuevos clientes (empresas), identificando oportunidades de negocio, realizando presentación de los productos ante altos ejecutivos de las empresas (Gerentes, Arquitectos, Ing. Civiles, etc)
* Administrar y profundizar la relación comercial con los clientes de cartera y nuevos clientes que identifique
* Elaboración de cotizaciones y seguimiento a las mismas para el cierre de negocio.
* Cumplir con las metas de ventas asignadas
* Presentación de avances de negocios, visitas realizadas, cotizaciones, etc.

**Requisitos:**

* Experiencia mínima de 1 años como Ejecutivo de Ventas Corporativas
* Experiencia en manejo de clientes corporativos
* Vehículo propio (Indispensable)
* Disponibilidad de movilizarse dentro de la región de Guatemala

**Estudios:**

Pensum Cerrado o Graduado en Ing. Industrial, Ing. Civil, Arquitectura o Licenciatura en Admón. de Empresas, Negocios, Mercadeo o carreras afines.

**Competencias:**

* Habilidades Sociales
* Orientación a resultados
* Orientado al cliente
* Técnicas de Venta y Negociación
* Manejo de Relaciones de Negocio
* Tolerancia a la Frustración

**Se ofrece:**

Estabilidad laboral, salario base + Comisiones + Combustible