

Objetivo del cargo:

Realizar la gestión comercial que garantice el cumplimiento de las metas en ventas de la división agrícola así como los estándares de servicio definidos por la compañía aliados con los objetivos estratégicos de la compañía.

Funciones Principales:

- Responsable por la gestión de búsqueda, evaluación y calificación de nuevos clientes que permita el incremento de la cartera existente.
- Incrementar el portafolio de productos en los clientes actuales, a través del levantamiento de información de compras a los competidores y ofertas de nuevos productos a precios competitivos.
- Ejecutar la comercialización de los productos mediante la visita personalizada a los clientes y en menor uso vía telefónica o correo electrónico a fin de dar cumplimiento del presupuesto de ventas asignado.
- Soportar en el seguimiento de cobranzas a la cartera de clientes.
- Coordinar y recopilar la documentación para la creación de nuevos clientes y actualizaciones de datos para nuevas condiciones de clientes actuales.
- Definición y elaboración del presupuesto de ventas anual de la zona.
- Participar de las reuniones semestrales de ventas.
- Análisis y elaboración de informe semestral de la gestión comercial y resultados obtenidos para presentar en la reunión de ventas.

Requisitos:

Ing. Agrónomo o Agropecuario

Experiencia mínima 2 años como Técnico vendedor en la zona.

Vehículo (indispensable)

Disponibilidad para viajar fuera de la ciudad

La Empresa ofrece:

Salario fijo, comisiones, movilización, subsidio de alimentación, seguro médico privado, uniformes.

Enviar hoja de vida a rrhh@solvesacorp.com