



Nombre del puesto: Gerente Comercial Latam

Reporta a: Director Comercial

Objetivo principal de la posición:

Liderar el crecimiento comercial de S1Gateway en América Latina. Impulsar el proceso de proyección y lograr las metas de mercado.

Rol:

Responsable de la comercialización de las suscripciones a los servicios de S1Gateway en esta región (plataforma de Customer Experience y Bots conversacionales). Owner del proceso end-to-end, desde la prospección hasta el cierre de los contratos.

Tareas:

- Contacto proactivo a potenciales clientes para la gestión de entrevistas
- Entrevistas de Ventas
- Demos a los clientes
- Liderar las negociaciones contractuales
- Cierre de las ventas
- Pensar estrategias de ventas e implementarlas
- Apoyar y alimentar las acciones de marketing de la empresa, colaborando en su ejecución para la correcta adecuación al mercado objetivo
- Viajes ocasionales para visitar clientes
- Coordinar eventos (i.e. almuerzo o desayunos con clientes)
- Coordinar compra de material POP
- Relación con los clientes
- Gestionar el CRM y bases de datos (obtención, administración, mantenimiento)
- Entre muchas otras, que se definirán conjuntamente

Requisitos:

- Experiencia comprobable en las tareas mencionadas - excluyente
- Experiencia en el sector de Contact Centers (en la operación o como proveedor); tiene que conocer el negocio y cuales son los drivers y KPIs fundamentales de una operación de contact centers - excluyente
- Perfil emprendedor, independiente, resolutivo, perfil emprendedor
- Orientado a Resultados
- Personalidad curiosa, al día de la evolución de la industria en cuanto a canales digitales, inteligencia artificial, automatizaciones y Bots
- Seniority para relacionarse con empresas de primer nivel
- **Trabajo desde casa, residencia preferente en Argentina. No excluyente.**
- Disponibilidad para viajar
- Sexo, edad, etc, indistinto