

## SERVNET BUSCA PERSONAL “GERENTE COMERCIAL CDMX”

Nuestra promesa ante todos los clientes, es otorgar un servicio boutique con una calidad impecable, que logre optimizar los costos con soluciones inteligentes. Nuestra infraestructura tecnológica y humana nos ha permitido competir en el mercado, posicionándonos como una de las mejores empresas en Telecom y Cloud. Siempre hemos creído en la economía a escala, por lo que damos a nuestros clientes sin importar su tamaño, la mejor tecnología con los más altos estándares de calidad, alianzas estratégicas y el mejor servicio a los precios más razonables del mercado. Encajarás bastante bien con la cultura de la empresa y que nos divertiremos bastante creciendo a Servnet.

### DESCRIPCIÓN DE LA VACANTE:

Facilitador interno de procesos de venta, creación de equipos comerciales exitosos, capacitador, logro de metas comerciales establecidas.

### PRINCIPALES ACTIVIDADES:

- Cuota mensual comercial \$225,000.00, equipo comercial 70% en cuota cada uno de los asesores comerciales
- Formación de equipos comerciales contratación y selección de players A
- Rentabilidad por proyecto superior al 33%
- Medición por objetivos en base a perfil de asesores
- Promoción de organización comercial, capacitador 3 capacitaciones mensuales Coaching clínicas de venta. Acompañamiento comercial 5 asesores CDMX % de Cierre
- Desarrollo de soluciones, 1 por asesor, manejo de ofertas de valor y beneficio
- Relaciones interdepartamentales con canales de comunicación efectivos
- Adopción Playbook de Servnet y aplicación comercial
- Juntas comerciales Diarias, 1:1 con Asesores comerciales Semanal
- Reportes a Dirección por avances diarios y semanal, 1:1 Con dirección comercial semanal
- Responsabilidad 100/0 sobre resultados

### REQUISITOS:

1. Escolaridad: Licenciatura o ingeniería terminada en administración comercial, gestión de ventas y comercialización, relaciones comerciales, administración de ventas, ingeniero en telecomunicaciones con enfoque a las ventas o carreras afines.
2. Conocimientos requeridos: Manejo de CRM comprobable (Sales force, Hubspot), dominio en Telecomunicaciones, formador de equipos comerciales exitosos.
3. Experiencia: 5 años de experiencia como líder comercial.
4. Competencias: Motivador, capacidad de planeación, organizado, Generador de estrategias, Gestor de canales de comunicación efectivos, Coach, inspirador, capacidad de desaprender y reinventarse, pasión por las ventas.
5. Habilidades: Innovador, analítico, capacidad de aprendizaje, liderazgo participativo, receptivo, trabajo bajo indicadores Kpi's, relacionamiento.

### OFRECEMOS:

1. Salario competitivo
2. Participación en política de comisiones
3. Crecimiento y desarrollo profesional
4. Prestaciones de ley
5. Tipo de puesto: Tiempo completo
6. Zona de trabajo: Irrigación, CDMX