

ASESORES COMERCIALES PARA EL AREA DE REPUESTOS



OBJETIVO: Posicionar a la empresa en el mercado mediante la satisfacción del cliente, logrando el cumplimiento de las metas establecidas a través del desarrollo y seguimiento a la cartera de clientes asignada, brindando atención personalizada, preparación y presentación de cotizaciones, cierre de negocios, elaboración de informes de resultados y el seguimiento al cobro.

REQUISITOS:

- **FORMACIÓN:** Título a nivel medio, preferible con estudios universitarios en Ingeniería Industrial, Mecánica, Mercadotecnia, Administración o carrera afín.
- **EXPERIENCIA:** Profesional con 2 años de experiencia en venta de repuestos, visita directa a clientes, habilidad numérica, manejo de catálogos electrónicos, cierre de negocios, presentación de cotizaciones, seguimientos exitosos.
- **RECURSOS:** Vehículo propio en buen estado, disponibilidad de horario, manejo de Windows, autodidacta, capacidad de trabajar con supervisión limitada, habilidades de comunicación, buena presentación personal

INTERESADOS: Enviar hoja de vida a la dirección de correo electrónico personal.gt@grupoconstrumarket.com que incluya fotografía reciente, principales logros alcanzados.