

## KAM México

### Departamento de Desarrollo de Negocio Latinoamérica.

#### FUNCIONES GENERALES DEL PUESTO

- Prospección, generación, desarrollo y fidelización de nuevos clientes y negocios.
- Prospección dirigida al sector público y privado:
  - Constructoras.
  - Integradores.
  - Distribuidores.
  - Clientes finales (de forma selectiva).
  - Ingenierías.
- Realización de presentaciones virtuales o presenciales a instaladores, distribuidores clientes finales (grandes cuentas) con captación de nuevo negocio.
- Actualización y mantenimiento de nuestro CRM.
- Reporte Semanal al responsable de Desarrollo de Negocio de la Zona.
- Consecución de objetivos marcados.
- Realización de ofertas de acuerdo con las políticas comerciales de la empresa.
- Visitas presenciales, de acuerdo con nuestras necesidades, a criterio del responsable de la Unidad de Negocio.

#### REQUISITOS DEL PUESTO

- FORMACIÓN ACADÉMICA:
  - Titulación universitaria y/o ciclos formativos Grado Superior en electricidad, electrónica y/o telecomunicaciones.
- FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
  - Valorable, titulación o ciclo formativo en ventas, gestión comercial.
- EXPERIENCIA:
  - Se requiere al menos 3 años de experiencia en puesto similar. Valorable experiencia comercial en el sector seguridad electrónica, sociosanitario y redes.

## COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Informática a nivel usuario.
- Conocimiento de productos tecnológicos similares a los de la compañía.
- Idioma: inglés B2-C1.
- La persona que se incorpore en el puesto deberá de tener habilidades comunicativas, orientado al cliente, acostumbrado a trabajar por objetivos y conseguir los resultados marcados por la compañía, resolutivo y con capacidad para la toma de decisiones.
- Permiso de conducir en vigor.
- Vehículo propio (deseable).
- Ubicación: México.

## ¿HABLAMOS?



---

**Paula Moyano**

Responsable Desarrollo de Personas

[paula.moyano@ibernex.es](mailto:paula.moyano@ibernex.es)

---