



Quorum Selección selección de directivos

Sales Consultant en Madrid

- Número de referencia: 936
- Estado: Abierto

Empresa

QUORUM SELECCIÓN, selecciona para empresa tecnológica perteneciente al sector educativo y en proceso de plena expansión,

Descripción del puesto:

- Identificar y calificar clientes potenciales a través de investigación de mercado, bases de datos y otras fuentes para crear una lista de clientes objetivo.
- Contactar a clientes potenciales o existentes a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos, videollamadas u otras formas de comunicación en línea para presentar productos o servicios, responder preguntas y solucionar objeciones.
- Preparar y entregar presentaciones de ventas que destaquen los beneficios y características del producto o servicio.
- Realizar seguimiento a clientes potenciales y seguir el proceso de ventas desde el inicio hasta el cierre del acuerdo. Negociar términos y condiciones cuando sea necesario.
- Mantener registros precisos de las interacciones con los clientes y actualizar la información en el sistema de gestión de relaciones con el cliente (CRM).
- Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de ventas, para coordinar esfuerzos y asegurarse de que se cumplan los objetivos de ventas.
- Proporcionar retroalimentación sobre los productos, servicios y estrategias de ventas para mejorar continuamente las tácticas de ventas.

Perfil:

Buscamos jóvenes universitarios con clara vocación comercial, con habilidades de comunicación efectiva, capacidad para construir relaciones y establecer confianza con los clientes. Valoraremos que aporte experiencia en prospeccionar clientes nuevos, y alto nivel de inglés.

Ofrecemos:

- Contrato indefinido, para que contribuyas el mayor tiempo posible.
- Teletrabajo, full remote.
- Jornada intensiva los viernes.
- Oportunidad de formar parte, desde el inicio, de la creación del LMS que transformará el panorama educativo.
- Posibilidad de desarrollo profesional.