

#FitcolsHiring

Mission: Account Executive

FITCO - CDMX

Account Executive: Nuestro Growth Executive deberá prospectar, negociar y generar alianzas comerciales con el fin de incorporarlas al uso de nuestro servicio.

Funciones:

1. Captación de nuevos clientes.
2. Mantenimiento de sus clientes nuevos actuales.
3. Propuestas comerciales a empresas de ventas de Software o Saas (Muy deseable).
4. Concretar reuniones, negociar, cerrar contratos y trabajar junto a nuestros clientes para hacer un plan a la medida de sus necesidades.
5. Aplicación de las estrategias de ventas.
6. Gestión Integral de las cuentas, analizando la evolución de los clientes nuevos.

¿Qué estamos buscando?

1. Licenciatura completa (Administración, MK, publicidad, o afines).
2. Experiencia en tareas comerciales y de gestión.
3. Experiencia en el área mínima de 2 a 3 años en tecnología y/o startups.
4. Manejo de Office.
5. Excelente redacción y ortografía.
6. Conocimiento en la industria fitness es un plus.
7. Gusto por el área comercial.
8. Excelentes relaciones públicas.
9. Persona enfocada en los objetivos y resultados.
10. Resistente a la frustración.

Soft - Skills requeridos:

1. Compromiso
2. Transparencia / Integridad
3. Proactividad
4. Orden y organización
5. Self-awareness
6. Persistente y competitiva
7. Trabajo en equipo
8. Atención al detalle
9. Capacidad de comunicación eficiente
10. Autodidacta

Algunos beneficios:

1. Acceso a red de mentores de 500 Startups México y Silicon Valley
2. Acceso a red de mentores de Endeavor
3. Te pagamos el 50% de tu membresía fitness
4. Horario Flexible
5. Ambiente de trabajo moderno y de jóvenes apasionados
6. Todos los beneficios y prestaciones de ley
7. Vacaciones flexibles
8. Trabajar en unas oficinas increíbles gracias a WeWork Reforma Latino en CDMX con café, leche, agua y cerveza ilimitados.

Envíanos tu CV a alex@fitcolatam.com y comunicaciones@fitcolatam.com con los motivos por los cuales quieres trabajar con nosotros y tus pretensiones salariales.