



CONVOCATORIA DE PERSONAL

Líder comercial de productos con causa **tequio**

Cántaro Azul es la asociación civil mexicana, más grande en el sector de **agua, higiene y saneamiento**, dedicada a reducir la brecha de desigualdad que existe en el ejercicio y goce de los **derechos humanos asociados con el agua** en contextos rurales, indígenas y periurbanos. Por ello, nuestra misión es **lograr prácticas sustentables en el sector, desde una perspectiva de Derechos, Salud, Resiliencia y Equidad**.

Tras la contingencia por COVID-19, hemos impulsado el proyecto **TEQUIO**, una marca con causa de productos de higiene, la cual busca poner a disposición de más personas, **productos de higiene básicos a precios accesibles**, al mismo tiempo que contribuir a que la organización continúe impulsando los proyectos en temas de agua, higiene y saneamiento.

Datos generales del puesto

Título del puesto	Líder Comercial de productos con causa <i>Tequio</i> .
Lugar	San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
Fecha prevista de inicio	Septiembre de 2021.
Duración	Período de prueba inicial de 3 meses, con posibilidades de ampliación.
Tipo de contratación	Régimen de sueldos y salarios, incluyendo vacaciones y prestaciones superiores a las de la ley (IMSS/INFONAVIT).

Descripción general de las tareas y objetivos

Objetivo general

Crear e implementar el plan comercial del proyecto para el cumplimiento de metas planteadas, junto con el equipo comercial a desarrollar en el área; con un enfoque en posicionamiento de marca y desarrollo de cartera de clientes.

Funciones

- Atención a clientes a través de distintos medios
- Implementación estrategias de prospección
- Diseño de las estrategias comerciales
- Dirigir y capacitar al equipo del área
- Revisión de metas y prospección del área
- Asegurar la gestión de ventas de calidad
- Revisar los KPI's de Marketing del equipo de ventas

- Desarrollar relaciones con aliados existentes y prospectos
- Realizar la junta de resultados del mes y avances del Plan Trimestral
- Reportar los resultados y estrategias del área en la reunión mensual
- Realizar la revisión de resultados de estrategias de marketing digital
- Dar seguimiento a la implementación de las estrategias de marketing propuestas
- Colaborar con el personal del área de ventas en el desarrollo de sus actividades
- Supervisar la actualización del CRM por parte del equipo de ventas
- Entrega de reportes de prospección, tasa de conversión y ventas a la Dirección general.
- Revisar y actualizar las herramientas de ventas (Guiones, Estándares, Formatos, etc.)
- Capacitar al equipo del área

Competencias y perfil requerido

- Formación profesional en administración de empresas, marketing, comercio, gestión empresarial o un campo afín
- Experiencia laboral demostrable como ejecutivo o gerente comercial.
- Experiencia práctica en atención al cliente.
- Experiencia liderando o formando parte de un equipo de ventas.
- Habilidad para manejo de relaciones comerciales.
- Sólidos conocimientos de manejo de software CRM, MS Excel, Google Drive.
- Manejo de indicadores de desempeño en ventas.
- Excelentes capacidades de comunicación y negociación.
- Conocimiento en creación y manejo de Planes de Marketing y posicionamiento de marca
- Conocimientos básicos de contabilidad
- Capacidad de Análisis y de gestión del tiempo.
- Estudios en Administración de empresas, Marketing, Comercio Exterior, Gestión Empresarial o un campo pertinente.
- Contar con red de aliados para potencializar el producto.
- Residir o disposición de residir en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

Requisitos

Personas interesadas favor de enviar la siguiente documentación, **antes del 20 de septiembre**, al correo convocatoria@cantaroazul.org indicando el **nombre de la vacante**:

- CV actualizado.
- Carta de intención descargable en [Bolsa de trabajo](#)
- Dos cartas de recomendación, que incluyan datos de contacto.

¡Gracias por tu interés en participar en esta convocatoria!

