

GERENTE DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

Estamos buscando por un verdadero makeR que:

- Quiera ser **emprendedor**, no un empleado más
- Crea en **Colombia como país creador de tecnología**.
- Tenga **experiencia y verdadera pasión por las ventas y el desarrollo de nuevos negocios**
- Ame trabajar en equipo y quiera liderar un gran equipo, empoderando desde el ejemplo
- Crea firmemente que lo que se sueña es posible de alcanzar, y para ello cada día da lo mejor de sí
- Maneje inglés con alto nivel de escritura e intermedio de conversación
- Tenga experiencia liderando equipos y de 2 años en ventas

Objetivo de la posición: Liderar la planeación y ejecución de la estrategia de desarrollo de negocios de la empresa

Responsabilidades principales:

- Liderar al equipo comercial: *hoy es un equipo mixto entre vendedores de campo (x2) y telemarketing (x2).*
- Identificar oportunidades de para el desarrollo de nuevos negocios y/o productos/servicios: *el mercado mismo dicta para dónde debe orientarse la empresa para maximizar beneficios en el corto plazo. En ese sentido, la capacidad de lectura de esas necesidades/problemas/oportunidades es parte estratégica de la posición.*
- Planificar y ejecutar las estrategias de venta: *El proceso comercial es adaptable a cada segmento y debe ser evaluado y ajustado permanentemente, bien sea a través de la retroalimentación misma del equipo o de su experiencia propia en campo.*
- Liderar y ejecutar la estrategia de retención de clientes: *La sostenibilidad y crecimiento de la empresa pasa por garantizar las relaciones de largo plazo, y eso implica tener una estrategia clara y bien ejecutada.*

Competencias requeridas:

- Pensamiento estratégico
 - Comunicación asertiva
 - Habilidad de negociación y cierre
 - Persuasión
 - Orientación al resultado
 - Liderazgo y habilidad para motivar su equipo
-

Condiciones:

- Tiempo completo
- Establecido en Barranquilla pero disposición a viajar según se requiera
- Salario base de emprendedor (acorde con la fase actual de la empresa), más comisiones
- Oportunidad de ser socio de la empresa (*equity a cambio de tiempo mínimo laborado y alcance de metas*)

Por qué hacer parte de nuestro equipo?

- Es una gran oportunidad de liderar el cambio de paradigma que tiene a Colombia como consumidora de tecnología. En makeR estamos haciendo posible que nos vean como desarrolladores y productores.
- Es una empresa que está en una fase muy interesante de su trayectoria, en la que los miembros nuevos podrán ser catalizadores del crecimiento exponencial que se espera de esta empresa.
- Porque aquí cada persona cuenta y tu como posible socio tendrás un papel importante dentro de las decisiones estratégicas de la empresa

Cómo aplicar a la posición?

Envíanos un mail a ccamargo@somosmaker.com con la siguiente información (Tiempo límite para aplicar es Noviembre 17)

1- CV con tu experiencia relevante a la posición y/o un enlace a tu perfil LinkedIn.

2- Responder a estas 3 preguntas:

- Por qué quieres ser parte de makeR?
 - Por qué consideras que esta posición es para tí? Por favor compártenos motivaciones y experiencia/conocimiento
 - Cuál es tu mayor logro y fracaso?
-