



IRISTRACE

<https://iristrace.com/job/account-executive-para-latinoamerica/>

Account Executive para Latinoamérica

Description

Somos una Startup que ayuda a digitalizar la captura de datos e información en múltiples sectores a través de una app fácil de usar.

Responsibilities

- Contactar con potenciales clientes.
- Realizar demos y presentaciones de nuestro producto y servicios.
- Seguimiento hasta la firma y onboarding del cliente.
- Reporte inmediato de todas las oportunidades de venta del CRM.
- Colaborar con el equipo de ventas y marketing para desarrollar estrategias de ventas.
- Conocer todas las funcionalidades de iristrace.com

Qualifications

- Experiencia previa en ventas SaaS B2B, negociación y cierre.
- Conocimientos en normativas de calidad y seguridad alimentaria.
- Habilidad para trabajar de manera autónoma y en equipo.
- Buena comunicación verbal y escrita.
- Disponibilidad para trabajar de manera remota.
- Manejo de Office, Teams CRM entre otros.
- Nivel alto de inglés.

Job Benefits

- Horario Flexible.
- Formación en ventas.
- Trabajo 100% Remoto.
- Salario Fijo + Comisión por venta y renovación.
- Ayuda económica para compra de equipo.

IriStrace

Employment Type

Full-time

Job Location

Remote work from: Mexico; Argentina; Chile; Colombia

Date posted

21 diciembre, 2022