



Trabaja con Nosotros

Tigabytes es una empresa diferente -lo decimos con el riesgo de que esta afirmación suene como un cliché. Somos una empresa joven, innovadora y trabajamos en una industria de vanguardia.

Llevamos más de 10 años en el sector y contamos con más de 1.000 clientes trabajando con las herramientas de Google. Ganamos el premio Partner of the Year el 2013 y nuestra meta es ser el Partner de Google Cloud más grande en Latinoamérica.

¡Te buscamos a ti!

Un profesional que quiera transformar compañías, enseñándoles nuevas y mejores formas de trabajar. Buscamos innovadores comerciales que puedan ponerse en los zapatos de sus clientes, entenderlos y darles soluciones que tengan valor para sus negocios.

Queremos personas que puedan generar relaciones de largo plazo, motivados por presentarle a un nivel ejecutivo y que puedan relacionarse con nuestro principal socio, Google.

Tener una amplia experiencia en ventas no es un requisito, pero sí lo son la perseverancia, el trabajo diario y una actitud positiva. Tener pasión por lo que haces es fundamental.

Customer Success Hero

Objetivo del Cargo:

Es responsable de toda la relación comercial en las cuentas asignadas, desarrollando oportunidades de negocio rentables, administrando la relación del cliente y articulando los recursos dentro de la organización en pos de maximizar la rentabilidad global y retención de cada cliente de su cartera.



Principales Funciones:

1. Account Planning:

- a. Realizar account planning en la cartera asignada, teniendo las habilidades necesarias para:
 - i. Identificar los interlocutores clave dentro de la organización
 - ii. Entender el proceso de compra y toma de decisión
 - iii. Validar los presupuestos
 - iv. Identificar el valor de las soluciones de Tigabytes al negocio de cliente

2. Desarrollo de Oportunidades:

- a. Desarrollar estrategias comerciales con el objetivo de cumplir con las metas asignadas por la organización
- b. Detectar, calificar, desarrollar y cerrar oportunidades dentro de la cartera asignada
- c. Realizar plan anual de ventas para la cartera asignada
- d. Realizar reportes mensuales y semanales de venta
- e. Mantener las oportunidades de negocio actualizadas y en las etapas correspondientes del ciclo de venta.
- f. Realizar diferentes actividades (por ejemplo desayunos de trabajo) con clientes con el objetivo de fidelizar y escuchar necesidades.

3. Fidelización y Retención de Clientes

- a. Asegurar la renovación de todo el catálogo de servicio, que tiene comprado el cliente.
- b. Asegurar un alto nivel de satisfacción del cliente a través de visitas semanales a clientes de la cartera asignada
- c. Generar relacionamiento en todos los niveles de la organización y proponer oportunidades de mejora al cliente que generarán oportunidades de negocio y una mayor valorización de Tigabytes como Partner Estratégico.
- d. Atender Solicitudes, Resolver dudas o inquietudes al cliente.
- e. Invitar a clientes de su cartera a eventos.