



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.

Telesales

Objetivo del Cargo:

Encargados de contactar remotamente posibles clientes con el objetivo de vender los productos y servicios que ofrece Tigabytes, así como de elaborar propuestas y participar de reuniones de venta vía videoconferencia.



Actualizar y trabajar bases de datos

- Actualizar y ordenar bases de datos de clientes (CRM)
- Buscar nuevas empresas a las cuales ofrecer los productos/servicios de Tigabytes
- Conseguir referidos a los cuales les podría interesar los productos/servicios de Tigabytes.
- Agregar a PST nuevos prospectos y entregar la información detallada a Google (BANT).

Contactar a los posibles clientes

- Realizar llamadas de contacto en frío
- Envío de correos a leads que no se pudieron contactar.
- Realizar seguimiento de prospectos a través de correo electrónico y/o teléfono.
- Envío de información solicitada o requerida por el cliente.

Preparar presentaciones comerciales, propuestas y material informativo

- Preparar presentaciones/propuestas comerciales que consideren información actualizada del producto, costo, requerimientos de implementación, entre otros.
- Preparar material informativo adicional que haya solicitado el cliente sobre los productos y/o servicios de Tigabytes.
- Contactar a otras áreas de Tigabytes para obtener información técnica, en caso de ser necesario.

Requisitos de Entrada :

- Formación profesional requerida:
 - Haber cursado estudios superiores (idealmente relacionadas con Marketing, Ventas, RRPP y/o contacto con clientes).
- Experiencia laboral requerida:
 - Experiencia en venta consultiva.
 - Experiencia en atención a clientes.
 - Experiencia en empresas de tecnología (deseable).
 - Experiencia en CRM (deseable).



Dominio de temáticas:

- Técnicas de venta consultiva.
- Técnicas de persuasión (deseable).

Tecnología:

- Manejo de Ofimática nivel medio.
- Sistema Operativo Chrome y Gmail nivel usuario.
- Redes sociales o tecnología (deseable).

Idiomas:

- Inglés Medio-Avanzado
- Portugués: Medio (Deseable)