

Ejecutivo de Cuentas Colombia / Latinoamérica

Nuestra empresa

ACCUCOMS es el proveedor líder de servicios de ventas y marketing a editoriales académicas y profesionales alrededor del mundo. Tenemos amplia experiencia en representación global, televentas y servicios de inteligencia de negocios a clientes que van desde grandes editoriales hasta editoriales de sociedades especializadas. Somos una empresa global con equipos operando en Países Bajos, Norteamérica, Latinoamérica, Europa, Medio Oriente y el Norte de África, Turquía, la India, Taiwán, el Sureste de Asia y Corea del Sur. ACCUCOMS trabaja de parte de editoriales de gran reputación para ayudarles a aumentar sus ventas, expandir la cantidad de lectores, e incrementar la retención de clientes alrededor del mundo

Tu contribución

Como Ejecutivo de Cuentas, realizarás actividades de soporte de ventas, capacitaciones de productos y atención al cliente en Latinoamérica. Identificarás nuevas oportunidades de negocios dentro de tu territorio, además de manejar, retener y crecer una cartera de clientes existentes.

Trabajarás en Colombia desde tu oficina en casa, y regularmente visitarás facultades y bibliotecas académicas en Colombia. Estarás disponible ocasionalmente para viajes fuera de Colombia en caso de ser requerido. Reportarás a la Gerente Regional para Centro- y Suramérica y trabajarás de cerca con 3 gerentes de ventas responsables para diferentes territorios en Latinoamérica.

Responsabilidades

- Apoyar al Equipo de Ventas Latinoamérica en la promoción de editoriales, productos y servicios a través de la región
- Realizar campañas de renovación, llamadas en frío, generación de clientes potenciales, y desarrollo de listas de prospectos
- Ayudar a construir nuevos negocios, mantener clientes actuales y ampliar actividades de atención al cliente
- Crear conciencia de los productos a través de periodos de prueba y demostraciones en línea y en sitio
- Realizar y asistir a sesiones de capacitación de bibliotecas / editoriales
- Visitas regulares a clientes actuales y potenciales en Colombia
- Asistir a conferencias y eventos locales en caso de ser requerido
- Viajar al resto del territorio en caso de ser requerido
- Mostrar una actitud positiva y un alto nivel de trabajo en equipo y coordinación
- Combinar habilidades profesionales y comunicativas para obtener una retroalimentación óptima de clientes durante conversaciones por teléfono y visitas
- Mostrar un enfoque de servicio al cliente combinado con habilidades comerciales
- Asumir tareas y responsabilidades adicionales en caso de ser requerido

Requisitos

El/la candidato(a) ideal tendrá estudios en Administración de Negocios, Finanzas, Economía, Marketing, Comunicación, Bibliotecología o similares. Alternativamente, tendrás un mínimo de 1-2 años de experiencia en ventas, atención al cliente, administración de cuentas o puestos relacionados.

Español nativo o casi nativo y un nivel profesional de Inglés, así como conciencia comercial, son indispensables. Esperamos que tengas una actitud práctica, flexible, ambiciosa, positiva y que trabajes bien dentro de un equipo de compañeros y colegas energéticos.

- Experiencia comprobada de al menos 1-2 años en ventas, atención al cliente y/o manejo de cuentas
- Español nativo o casi nativo es indispensable
- Nivel profesional de Inglés (hablar, leer y escribir) es requerido
- Conciencia comercial
- Conciencia multi-cultural
- Fuertes habilidades de comunicación (verbal y escrito)
- Jugador de equipo
- Actitud práctica, flexible y organizada
- Experiencia con editoriales y/o bibliotecas es preferible
- Trabajando desde Colombia, preferiblemente en Bogotá pero otras ciudades serán consideradas para el/la candidato(a) correcto(a)

Esta es una posición para una persona de ventas y atención al cliente entusiasta que quiera ayudarnos a construir y crecer relaciones comerciales exitosas en Colombia y la región latinoamericana.

Qué esperar

El trabajo se realizará desde tu propia casa. Estarás en contacto con tu equipo y todos tus colegas alrededor del mundo por medio de herramientas de conferencia de video en línea y correo electrónico. Trabajarás en una organización informal y verdaderamente internacional. Si tienes éxito, recibirás excelentes oportunidades para crecer tu carrera / experiencia dentro de este ambiente de trabajo innovador.

ACCUCOMS ofrece oportunidades para personas que disfrutan de un espíritu pionero, actividad que marca tendencias, igualdad y una vida laboral significativa. ACCUCOMS no es la compañía correcta para personas que buscan grandes y cómodas sillas de dirección. Aquí todos somos iguales, trabajamos juntos y escribimos nuestra propia historia.

Para aplicar

Para aplicar, contactar a Anouk Snijders al correo anouk@accucoms.com

Por favor enviar tu currículum y una carta describiendo por qué serías la persona indicada para este puesto.

Account Executive Colombia / Latin America

Our company

ACCUCOMS is the leading provider of sales and marketing services to academic and professional publishers worldwide. We have extensive expertise in global representation, tele-sales and business intelligence services to clients ranging from large publishing houses to specialist society publishers. We are a global company with teams operating in The Netherlands, North America, Latin America, Europe, Middle East and North Africa, Turkey, India, Taiwan, South East Asia and South Korea. ACCUCOMS works on behalf of highly reputable publishers to help boost their sales, expand their readership, and increase customer retention worldwide.

Your contribution

As Account Executive Latin America, you will be responsible for sales support, product training and customer service activities in Latin America. You will identify new business opportunities within the region, as well as managing, retaining, renewing and growing a portfolio of existing customers.

This position will be based in Colombia, work from your home office, and will conduct regular site visits to academic librarians, researcher and faculty members in Colombia. You will be available for occasional travel outside of Colombia if/when needed. You will report to the senior sales manager for Latin America and will work closely with the sales managers responsible for each territory in Latin America.

Responsibilities

- Support the Sales Team Latin America in promoting publishers, products and services across the region
- Conduct renewal campaigns, cold calling, leads generation and develop prospect lists
- Assist in building new business, maintain existing and extend customer service activities
- Raise awareness of the products through trials and online and on-site demos
- Conduct and assist library/publisher training sessions
- Regular site visits to customers and prospects in Colombia
- Attend local conferences and events as needed
- Travel to the rest of the territory if/when needed
- Embrace positive attitude and high level of teamwork and coordination
- Combine professional and communicative skills to retrieve optimal feedback from customers during telephone conversations and on-site visits
- Show a customer service approach combined with commercial skills
- Take on additional duties and responsibilities as and when needed

Qualifications

The ideal candidate will be an undergraduate or graduate of Business Administration, Finance, Economics, Marketing, Communications, Library Science or similar. Alternatively, you have a minimum of 1-2 years of experience in sales, customer service, account management or related roles.

Native/near native Spanish and a professional level of English, as well as commercial awareness is a must. We expect you to be hands-on, flexible, ambitious, positive and to work very well within a team of energetic peers and colleagues.

- Proven sales/customer service and/or account management track record of 1-2 years
- Native/near native Spanish is required
- Professional level of English (speaking, reading and writing) is required
- Commercial awareness
- Multi-cultural awareness
- Strong communication (verbal and written) skills
- Team player
- The right attitude is a must: hands-on, flexible and organized
- Experience in the Library / Publishing industry is preferred
- Based in Colombia, preferably in Bogotá but another location will be considered for the right candidate

This is a position for an enthusiastic sales and customer service person who wants to help us grow successful business relationships in Colombia and the Latin American region.

What to expect

Work will be executed from your own home. You will be in touch with your team and all your colleagues around the world through online video conferencing tools and email.

You will work in an informal, truly international organization. If successful, you will receive excellent opportunities to grow your career/experience within this innovative work environment.

ACCUCOMS offers opportunities for people who enjoy pioneer spirit, trendsetting activity, equality and a meaningful work-life. ACCUCOMS is not the right company for people looking for big comfortable management chairs. Here we are all equal, work hard together and write our own story.

Making the move

To apply, contact Anouk Snijders at anouk@accucoms.com

Please send your resume and letter outlining why you are right for this position.