



Ejecutivo de cuentas

FA International busca ejecutivos de cuentas que disfruten trabajando a distancia. Aquí en FA, estamos prosperando para ofrecer a todos un estilo de vida diferente, libertad y un sentido de propiedad. Como ejecutivo de ventas tu función principal será generar nuevos negocios para FA. Serás el principal punto de contacto para los potenciales clientes de FA y jugarás un papel crucial en el cierre de nuevos negocios. Como profesional de las ventas en FA, tendrá un equipo de recursos cuyo objetivo principal es permitir su éxito en el desarrollo y crecimiento de su libro de negocios.

Objetivos

- Dirigirse a potenciales clientes mediante llamadas en frío y correos electrónicos diarios.
- Convertir los prospectos en nuevos negocios para FA.
- Construir asociaciones sólidas y sostenibles con clientes, prospectos y transportistas.
- Ejemplificar la marca y los valores culturales de FA.
- Asegurar las oportunidades con los responsables de la toma de decisiones.
- Mantener el contacto con las cuentas.

Responsabilidades

- Analizar las tendencias del mercado y la actividad de la competencia para identificar oportunidades de negocio.
- Desarrollar cuentas de clientes y hacer crecer la cuota de mercado de FA International con clientes nuevos y existentes.
- Mantener relaciones positivas con los clientes para fomentar el negocio recurrente.
- Desarrollar y ejecutar planes estratégicos para alcanzar los objetivos de ventas.
- Analizar los datos de las oportunidades de negocio y de los clientes potenciales para desarrollar planes estratégicos a corto y largo plazo con el fin de cerrar los clientes potenciales.
- Impulsar nuevos negocios a través de todos los medios de comunicación, incluidas las reuniones presenciales .
- Cumplir y superar sistemáticamente los objetivos mensuales, trimestrales y anuales.
- Crear una gran primera impresión para nuestros prospectos y clientes proporcionándoles una experiencia de clase mundial.
- Identificar las necesidades de los clientes para determinar si nuestras soluciones son adecuadas.
- Gestionar múltiples fuentes de clientes potenciales y trabajar para desarrollar constantemente la cartera de pedidos.
- Ejecutar todo el ciclo de ventas, desde el descubrimiento hasta el cierre.
- Capacidad para identificar y resolver los problemas de los clientes mediante la incorporación estratégica de una solución de FA.

Correo electrónico de reclutamiento - recruitment@fainlogistics.com

- Mark@fainlogistics.com