



PERFIL PARA PERSONAL DEL ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN AGENTE DE VENTAS

OBJETIVO DEL CARGO:

Aumentar las ventas llevando a cabo negociaciones comerciales destinadas a atraer nuevos prospectos, a fin de incrementar la cartera de consumidores o compradores masivos que logren aumentar las ventas de la Asociación. Gestionar el servicio al cliente, garantizando la mejor experiencia de atención posible.

COMPETENCIAS GENÉRICAS

- ✓ Compromiso y alineación
- ✓ Planificación y organización
- ✓ Orientación al servicio y al logro
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Integridad y Responsabilidad
- ✓ Actitud de Colaboración
- ✓ Comunicación efectiva

COMPETENCIAS ESPECIFICAS:

- ✓ Experiencia en funciones similares de al menos dos años.
- ✓ Experiencia en atención al cliente.
- ✓ Manejo de las técnicas de marketing y comercialización.
- ✓ Manejo avanzado de office
- ✓ Conocimiento de persuasión de ventas

FUNCIONES PRINCIPALES

- ✓ Generar y/o desarrollar cartera de clientes nuevos individuales y clientes empresas.
- ✓ Cumplir con el modelo de ventas y prospección diaria, efectuando llamadas, agendando citas y visitas a clientes con el objetivo de cumplir la cuota asignada.
- ✓ Realizar visitas a los clientes para presentar y promocionar los productos o servicios.
- ✓ Fidelización de clientes
- ✓ Proporcionar soporte postventa.
- ✓ Creación de planes de ventas.

- ✓ Otras tareas que competan a su puesto y desarrollo profesional.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

- ✓ Contrato a plazo fijo por 3 meses, sujeto a evaluación.
- ✓ 45 horas de trabajo semanales en trabajo presencial distribuidos en terreno y oficina.
- ✓ Disponibilidad inmediata.

POSTULACIÓN

Las personas interesadas en postular deben enviar al correo personas@aprofa.cl los siguientes antecedentes:

- CV con referencias laborales (en formato PDF y no superior a 2 páginas) donde se indique las pretensiones de renta.

Plazo de postulación
Desde el 06 de septiembre al 20 de septiembre de 2022