



MAGRANE GROUP©

Professional Services Firm.

Selecciona:

“Asesor Comercial de Formación”

“Business Development Associate”

SECTOR AUTOMOVIL

MAGRANE GROUP©, S.L. selecciona:

Asesor Comercial de Formación, Business Development Associate.

Para continuar con su Plan de Expansión, MAGRANE GROUP©, S.L. selecciona para puesto de nueva Creación Asesor Comercial de Formación o Business Development Associate, para gestionar la relación con una o varias marcas de automóviles y su red de distribución en un país determinado.

Envío de Ofertas (Indicar Ref. BDA + País de Residencia en el Correo Electrónico):

Departamento **Carrers Services – MAGRANE GROUP©, S.L.**

www.linkedin.com/in/wrossi / walter.rossi@alumni.esade.edu

Indicar País de Referencia.

Descripción de la Oferta:

Descripción del Puesto de Trabajo:

Reportando al **Director**, tendrá como misión la gestión de las **marcas de automóviles** asignadas y su red de distribución en un determinado país de actuación, el **puesto de trabajo es remoto** pudiendo realizarse desde cualquier país del mundo.

En una etapa Inicial será el encargado de gestionar una **Marca de Automóvil por País**, durante un plazo aproximado de 6 meses a 1 año. En esta etapa su objetivo principal será ofrecer un curso de formación basado en una metodología única y exclusiva **HARVARD CASE METHOD** www.hbs.edu/case-method-100 dentro de la **Marca de Automóvil y su Red de Distribución de Concesionarios de Automóviles**.

Luego de esta etapa inicial y dependiendo de la Formación del Candidato y con la debida capacitación ser el propio candidato el que colabore con la consultoría de implantación del producto o servicio.

No existe Capacitación, de similares características en toda la Red de Distribución de Concesionarios de Automóviles a nivel mundial y en ninguna marca de automóvil.

Los consultores seleccionados realizarán actividades de prospección, venta y fidelización de clientes.



MAGRANE GROUP©

Professional Services Firm.

Algunas de las funciones:

- Gestionar las relaciones con el Concesionario de Automóvil, identificando oportunidades de negocio.
- Crear reporte de para identificar áreas de crecimiento.
- Establecer relaciones cercanas con los Concesionarios para identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Administrar la BBDD y el CRM de Contactos.
- Identificación del cliente potencial y del interlocutor válido del mismo.
- Inspección y estudio del mercado.
- Búsqueda de nuevos clientes y cierre de negociaciones.
- Asesoramiento al cliente sobre los servicios ofertados.
- Desarrollo y cumplimiento del plan comercial en su área geográfica.
- Desarrollo de nuevo negocio e identificación de oportunidades.
- Relevar los mercados objetivo y generar contactos, leads, oportunidades.
- Armar la base, depurarla, buscar contactos, validar emails, teléfonos.

El puesto de trabajo es Remoto, no requiere de desplazamientos, y puede realizarse con flexibilidad de horarios.

Seleccionamos candidatos de **España, México, Colombia, Perú, Chile, Paraguay, Uruguay, Argentina, Brasil, Portugal**, entre otros países.

Skill:

El candidato ideal debe poseer un marcado perfil comercial, con tenacidad e iniciativa para realizar una serie de acciones diarias para contactar a los concesionarios y ofrecer esta capacitación innovadora, y exclusiva.

- No se requiere una Formación específica para desempeñar el cargo.
- Gran interés interactuando con la gente.
- Buena comunicación y facilidad de palabra.
- Experiencia en ventas de producto, atención a clientes.
- Capacidad de Organización, empatía, proactividad, trabajo en equipo.
- Experiencia en Negocios, Ventas, Marketing.
- Experiencia en Desarrollo de Negocios.
- Entusiasmo y potencial de crecimiento.

Tipo de Industria:

Automóvil, Consultoría de Estrategia y Operaciones.

Departamento:

Comercial.



MAGRANE GROUP©

Professional Services Firm.

Nivel:

Intermedio.

Número de Vacantes:

Una vacante por país y marca de automóvil.

Salario y condiciones:

Contrato de Partnership. Contractors.
Plan de Formación en Método del Caso de la HARVARD Business School.

Formación:

Formación Profesional, Licenciatura, Grado.

Conocimientos sobre:

Recomendable experiencia en Sector de Automóvil, Consultoría.

Experiencia Deseada:

Haber trabajado en un Concesionario de Automóvil es un Plus o en el sector del Automóvil.

Interesados enviar CV a:

Departamento **Carrers Services – MAGRANE GROUP©, S.L. – • AMERICA • EUROPA • ASIA.**

www.linkedin.com/in/wrossi / walter.rossi@alumni.esade.edu

Indicar Re. BDA + Pais de Residencia.

WALTER ROSSI©

MAGRANE GROUP©, S.L.

HARVARD Business School Candidate.

ESADE Business School.

INSEAD Business School.

LA SALLE Business School.

UNIV. POLITÉCNICA DE CATALUÑA.

• AMERICA • EUROPA • ASIA

www.linkedin.com/in/wrossi

WALTER ROSSI©

MAGRANE GROUP©