

Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS

Apply Now

Company: Grupo Planeta

Location: Bogotá

Category: other-general

Descripción de la oferta

AulaPlaneta.

Somos un Grupo Educativo, con Escuelas de Negocio, Universidades y Escuelas de FP propias, donde empleamos a más de 1.000 profesores y graduamos cada año a 6.000 docentes en nuestras universidades.

Además, desde el Área de Educación y bajo el sello de AulaPlaneta, trabajamos codo con codo con 3.000 colegios, 50.000 profesores y 600.000 alumnos en proyectos de innovación centrados en los recursos digitales.

Creemos en la innovación educativa apoyada en las nuevas tecnologías como una herramienta para la mejora de la eficacia y la eficiencia del Proceso de Enseñanza y Aprendizaje, gracias a su capacidad para la personalización, la medición y seguimiento de datos, el fomento de la colaboración y de las herramientas de comunicación.

Todo ello con el objetivo de tener un impacto real en el día a día del aula, que ayude a formar alumnos competentes y felices en este siglo XXI.

Misión

En dependencia de la Dirección Comercial, el/la Ejecutivo de Cuenta del sector privado deberá apoyar las prioridades estratégicas de Aulaplaneta:

Organización y Liderazgo formar parte e integrarse en una organización moderna y empoderada, con una dinámica proactiva y de ejecución que haga avanzar el Proyecto.

Crecimiento: foco en el crecimiento de la organización y del impacto de ésta en el sector privado, llevando a cabo estrategias comerciales eficientes, realistas y rentables.

Foco en clientes: trabajar con herramientas comerciales como CRM y procesos de seguimiento de las oportunidades con porcentajes razonables de conversión por mercado.

Innovación constante fomentar una mentalidad innovadora para ser la propuesta de recursos líder y con una mejor experiencia de usuario

Trabajo en equipo: fomentar una manera de trabajar alineada a la estructura, estar motivado e integrado en la dinámica de Aulaplaneta y de sus clientes, por lo que debe saber adaptarse rápidamente. Proactividad que se inicia con el cuestionamiento y toma de información y necesidades del cliente, perseverancia y la creatividad para conseguir las metas y objetivos de venta y alumnos en el sector privado.

Funciones

Con responsabilidad directa sobre el área comercial del sector privado, será responsable de captar nuevas cuentas y abrir mercado haciendo crecer el negocio con atribuciones sobre el desarrollo del mismo.

Sus funciones serán:

Ejecución de la estrategia de venta del sector privado definida y elaborada conjuntamente con el Director Comercial y las áreas de soporte.

Prospección y análisis de nuevos clientes emprendiendo que contribuyan al crecimiento acciones de la compañía.

Abrir nuevas oportunidades y dar seguimiento a las oportunidades abiertas con un objetivo concreto de cierre y conversión.

Incremento de las ventas en el sector privado y ampliación de clientes con mejora de márgenes.

Elaboración de los aviones comerciales y de venta de sus clientes asignados.

Mantener una buena relación con los clientes de la compañía trazando políticas de fidelización y satisfacción de los mismos.

Reporte directo al Director Comercial y trabajo continuo con el equipo de Experiencia para incorporar planes y propuestas en los colegios.

Se apoyará en el equipo de implementación y soporte para garantizar el éxito de las

soluciones vendidas.

Conocimiento de mercado y su ecosistema, levantamiento de información y de las necesidades de los clientes para que sean atendidas por Aulaplaneta.

Promover una cultura y mentalidad de mejora constante y proactividad para llevar a cabo el Plan de Crecimiento de Aulaplaneta.

Requisitos

Habilidades requeridas

Capacidad de adaptación a entornos cambiantes y de crecimiento.

Visión estratégica y comercial del negocio.

Capacidad de detectar y abrir oportunidades. Enfoque en el cliente.

Gestión de la información: obtener y compartir información relevante.

Capacidad de aprendizaje constante y proactividad en su día a día.

Empatía y facilidad de relación.

Alineación con los valores de la compañía.

Requisitos mínimos

Sólida experiencia (5 años) en el ámbito comercial y ventas en entornos dinámicos y competitivos a nivel nacional.

Perfil Hunter con experiencia en venta consulta de soluciones tecnológicas.

Con experiencia en el sector educativo.

Orientado a la consecución de objetivos.

Metódico y proactivo.

Acostumbrado a trabajar con herramientas CRM y Office.

Disponibilidad para viajar.

[Apply Now](#)

Cross References and Citations:

1. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Findfulltimejobs Jobs Bogotá](#)
[Findfulltimejobs ↗](#)
2. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [AustinjobsJobs BogotáAustinjobs↗](#)
3. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [PetsjobsJobs BogotáPetsjobs↗](#)
4. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Russiajobs Jobs BogotáRussiajobs ↗](#)
5. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Ukjobscentral Jobs BogotáUkjobscentral ↗](#)
6. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Losangelesjobs Jobs BogotáLosangelesjobs ↗](#)
7. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Johannesburgjobs Jobs Bogotá](#)
[Johannesburgjobs ↗](#)
8. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [ConstructionjobsJobs Bogotá](#)
[Constructionjobs↗](#)
9. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [ThailandjobsJobs BogotáThailandjobs↗](#)
10. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [DallasjobsJobs BogotáDallasjobs↗](#)
11. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [PsychiatristjobsnearmeJobs Bogotá](#)
[Psychiatristjobsnearme↗](#)
12. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Searchnzjobs Jobs BogotáSearchnzjobs ↗](#)
13. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Seouljobs Jobs BogotáSeouljobs ↗](#)
14. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Insurancejobs Jobs BogotáInsurancejobs ↗](#)
15. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [ExecutivejobsnearmeJobs Bogotá](#)
[Executivejobsnearme↗](#)
16. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Jobscanada Jobs BogotáJobscanada ↗](#)
17. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [Entrepreneurshipjobs Jobs Bogotá](#)
[Entrepreneurshipjobs ↗](#)
18. Ejecutivo de Cuentas - EdTech / LMS [VancouverjobsJobs BogotáVancouverjobs↗](#)
19. Ejecutivo de cuentas - edtech / lms [Jobs Bogotá ↗](#)
20. AMP Version of Ejecutivo de cuentas - edtech / lms [↗](#)
21. Ejecutivo de cuentas - edtech / lms [Bogotá Jobs ↗](#)
22. Ejecutivo de cuentas - edtech / lms [Jobs Bogotá ↗](#)

23. Ejecutivo de cuentas - edtech / Ims Job Search ↗

24. Ejecutivo de cuentas - edtech / Ims Search ↗

25. Ejecutivo de cuentas - edtech / Ims Find Jobs ↗

Source: <https://co.expertini.com/jobs/job/ejecutivo-de-cuentas-edtech-ims-bogota-grupo-planeta-6e805f76e8/>

Generated on: 2024-05-04 by Expertini.Com