

Agente de Telemarketing Trotec Laser España

Objetivos del puesto

1. Reforzar la generación de oportunidades de venta, en base a las necesidades del negocio y del equipo comercial
2. Mantenimiento y actualización de la base de datos
3. Apoyo al equipo de Marketing y Comercial en tareas de generación de oportunidades de venta

Principales tareas

1. Precalificación

1. Precalificación de leads de acuerdo al proceso establecido por Trotec
2. Evaluación del potencial de los contactos para realización de ventas
3. Asignación de oportunidades de venta a los integrantes del Departamento Comercial

2. Gestión del equipo comercial

1. Gestionar las citas comerciales fruto del proceso de precalificación (Demos, Visitas,...)
2. Optimización de la agenda comercial

3. Maximización de las oportunidades en leads postpuestos

1. Apertura de otras líneas de negocio con oportunidades de venta caídas o postpuestas
2. Soporte para gestión de agendas de eventos

4. Post calificación

1. Evaluar el potencial de las ventas para otras operaciones futuras (venta de consumibles, upselling, trainings...)

5. Gestión de la base de datos

1. Incrementar la base de datos
2. Asegurar la máxima calidad de la base de datos
3. Asegurar la perfecta gestión en CRM de todas las oportunidades de venta

Descripción de puesto:

- Jornada completa
- Mentalidad enfocada a la venta
- Habilidad para escuchar – Escucha activa
- Buena capacidad de comunicación
- Buena dicción
- Voz agradable
- Conocimiento de inglés
- Experiencia en venta telefónica
- Empatía
- Predisposición para aprender
- Organizado
- Orientación al cliente
- Capacidad de trabajo en equipo

Otros:

- Experiencia en gestión de bases de datos
- Persona cómoda en entornos tecnológicos y técnicos
- Conocimiento de programas de diseño