COUNTRY MANAGER MÉXICO

Company Description

HispaVista nace en el año 1996, como portales de internet. Desde 2003 HispaVista, abrió una división de Agencia Digital, donde su ADN de Digital Makers, han ido acompañando a más de 400 clientes de todo tipo a fue convirtiéndose en una agencia digital de servicios globales, con la misión de hacer crecer los negocios de nuestros clientes y solucionar sus retos digitales a través de soluciones tecnológicas innovadoras, acompañándolos en el camino con nuestra experiencia, dedicación y esfuerzo, desde la cercanía, la honestidad y la orientación a resultados.

Information

Deadline: 2019-04-01
Category: Business
Province: Mexico D.F.
Country: Mexico
City: Mexico D.F.

Company

HispaVista S.L.

Main functions, requisites & benefits

Main functions

Dependiendo directamente de España, el Country Manager es el máximo responsable de la empresa en México. Su misión principal es asegurar el desarrollo rentable de las ventas de la empresa en México, incrementando las cuotas de mercado y a través de la introducción exitosa de los nuevos clientes.

Con base en México DF, pondrá en marcha la política comercial para el desarrollo de nuestros productos en el territorio mexicano en el marco de la estrategia definida con el Grupo.

Es responsable de un equipo de fuerza de venta de 5 comerciales y de 1 asistente administrativo que tendrá que dirigir con el objetivo permanente de eficacia y cumplimiento de objetivos de ventas.

Llevará directamente las grandes cuentas, se encargará de la promoción de los productos garantizando la rentabilidad y el crecimiento de la actividad y organizará la prospección de los comerciales. Asegurará el reporting de su actividad a la casa matriz.

Requisites

De formación superior en Dirección de empresas, economía, ventas, Marketing (licenciatura, máster, escuela de comercio, …etc.), el candidato demostrará una experiencia similar de al menos 10 años en desarrollo de ventas en el mundo digital, idealmente con una etapa en una empresa de publicidad digital y con experiencia del mercado mexicano. Experiencia de gestión de un centro de beneficios incluyendo actividades de ventas de productos publicitarios.

El candidato demostrará una experiencia similar de al menos 10 años en desarrollo de negocio en el mundo de la publicidad digital, idealmente con conocimientos de marketing programático y con extensa red de contactos en agencia . Experiencia en gestión de equipos comerciales. Experiencia en México al menos de 2 años.
Con excelente presencia y habilidades de relación así como de negociación, buscamos a una persona carismática y entusiasta que sabe dirigir y motivar a su equipo.

Ofrecemos la oportunidad de incorporarse al equipo de Digital Makers, en un mundo fascinante como el digital.

Benefits

Porcentaje sobre objetivos
Participación en Beneficios