

DESCRIPCION

Fecha: Enero 2025

PUESTO: **ITHACA Internal Sales**

REPORTANDO AL: ITHACA Manager

DESCRIPCION:

En dependencia del Manager de ITHACA, el comercial interno apoyará al gestor de cuentas asignado en las visitas a clientes y en las tareas definidas para las operaciones estándar.

El candidato ideal será responsable de atender a los brokers, dealers y vendedores que colaboran con la empresa, siendo el account manager el encargado de mantener la relación con ellos.

RESPONSABILIDADES

- Colaborar con el Account Manager o los equipos CAM para aumentar los volúmenes de negocio elegidos con el manager asignado.
- Mantener contactos frecuentes con dealers, vendors, brokers y usuarios finales directos.
- Realizar llamadas telefónicas y enviar correos electrónicos de forma proactiva a los clientes usuarios finales solicitando documentos para la admisión del proceso de riesgo, para preparar el contrato o los pagos del contrato firmado.
- Gestionar una comunicación adecuada sobre la progresión de los acuerdos con todas las partes interesadas, proporcionando un servicio global «de primera clase» a todas las partes.
- Involucrarse plenamente en el apoyo al flujo de negocio, principalmente para los concesionarios de Vendor Business (tareas frontales), concesionarios independientes y fabricantes locales (no vendedores).
- Cooperar principalmente con los departamentos de riesgos y cobros y, con el resto de la empresa.

REQUISITOS

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing o similar.
- Nivel mínimo B2 de inglés.
- Experiencia de 2 o 3 años en sector financiero o bancario.
- Se requiere conocimiento de activos del mercado de la Industria, Transporte y Agricultura.
- Capacidad para empatizar con el Cliente e influir en sus decisiones.
- Fuertes habilidades para presentar ofertas y rebatir remisiones y declinaciones.