



Trabaja con Nosotros

Tigabytes es una empresa diferente -lo decimos con el riesgo de que esta afirmación suene como un cliché. Somos una empresa joven, innovadora y trabajamos en una industria de vanguardia.

Llevamos más de 10 años en el sector y contamos con más de 1.000 clientes trabajando con las herramientas de Google. Ganamos el premio Partner of the Year el 2013 y nuestra meta es ser el Partner de Google Cloud más grande en Latinoamérica.

¡Te buscamos a ti!

Un profesional que quiera transformar compañías, enseñándoles nuevas y mejores formas de trabajar. Buscamos innovadores comerciales que puedan ponerse en los zapatos de sus clientes, entenderlos y darles soluciones que tengan valor para sus negocios.

Queremos personas que puedan generar relaciones de largo plazo, motivados por presentarle a un nivel ejecutivo y que puedan relacionarse con nuestro principal socio, Google.

Tener una amplia experiencia en ventas no es un requisito, pero sí lo son la perseverancia, el trabajo diario y una actitud positiva. Tener pasión por lo que haces es fundamental.

Ejecutivo de Ventas G Suite

Objetivo del Cargo:

Responsabilidades:

- Comercialización de G Suite para empresas.
- Prospección de clientes: Identificar y contactar nuevas empresas, generando una



cartera propia de prospectos.

- Presentación de la oferta de valor de G Suite de manera coherente.
- Desarrollo y mantención de relaciones con potenciales clientes, realizando un seguimiento adecuado para lograr avances en el negocio.
- Generación y envío de propuestas comerciales.
- Negociación y cierre de negocios.
- Generación de reportes a la jefatura de manera semanal, mensual y trimestral.
- Mantención y actualización diaria de la información en el CRM de ventas.
- Cumplimiento de metas comerciales.

Requisitos Mínimos

- Titulado o cursando una carrera técnica o universitaria
- Excelentes habilidades interpersonales
- Innovador(a)
- Capacidad de trabajo en equipo y empatía
- Actitud positiva
- Ganas de aprender

Requisitos Deseables

- Manejo de inglés intermedio (Oral y escrito)
- Manejo avanzado de Gmail
- Conocimiento de herramientas colaborativas de Google
- Manejo de redes sociales

Ofrecemos

- Trabajar en una industria de vanguardia (Tanto la industria como la tecnología)
- Comisiones por ventas
- Bonos por cumplimiento de metas
- Constantes capacitaciones y coaching en ventas
- Excelente ambiente laboral: Innovador, ritmo rápido, abierto
- Posibilidad de promoción interna y crecimiento profesional