

## DIGITAL ACCOUNT EXECUTIVE

### Sobre Izo

En IZO creemos que cada experiencia es una oportunidad para hacer feliz a alguien, por eso logramos que nuestros clientes se diferencien de sus competidores generando vínculos emocionales a través de la Experiencia de Cliente, cuidando al detalle cada una de las interacciones de los usuarios con las marcas, los productos y las empresas.

Somos la consultora líder en Proyectos de Customer Experience y de Employee Experience, con más de 20 años de trayectoria. El Grupo Izo es un referente en el mercado de España y Latinoamérica con presencia y actuación a nivel internacional.

- Nuestro lema: “Flexibilidad y Responsabilidad”
- Nuestro carácter: Trabajamos duro con energía y pasión por lo que hacemos.
- Nuestro aspecto: Siempre estamos sonriendo y vemos el lado positivo de todo.
- Nuestra virtud: Nos arremangamos sin importar nuestra posición y nivel.
- Nuestra misión: Superarnos día a día, para lograr nuestra mejor versión.

### ¿Qué estamos buscando?

El equipo de Izo Digital estamos buscando un **Digital Account Executive**, para que nos ayude a gestionar las necesidades de los clientes de la unidad de negocio de Izo Digital, siguiendo la metodología de gestión comercial en nuestra herramienta de Zoho CRM (prospección - análisis - propuesta - evaluación de oportunidades - cierre de venta - informes).

La función requiere la capacidad de gestionar varios proyectos a la vez, así como de responder rápidamente a las peticiones de los clientes y del equipo. El **Digital Account Executive** es capaz de entender los requisitos y objetivos del equipo, es proactivo y apoya al equipo en todo momento.

¿Te apasiona el área de ventas y las relaciones comerciales? ¿Buscas una experiencia desafiante en una empresa referente del mercado de la Experiencia de Cliente? ¿Quieres contribuir a la venta de los E-learning Products & Services más demandados del mercado? ¡Te estamos buscando!

### ¿Qué esperamos de ti?

Reportarás directamente a nuestro VP de Izo Digital & Sales. Tus principales responsabilidades serán:

- Contactar con clientes potenciales de un territorio/vertical definido para la venta de productos de formación del área Izo Digital.
- Convertirse en un especialista del producto y del mercado en la oferta de Formación de Izo Digital para las conversaciones con los clientes potenciales.

- Comunicar eficazmente la propuesta de valor centrándose en un proceso de ventas basado en la metodología de Growth Sales & Marketing.
- Cualificar a los posibles clientes y pasar estos clientes potenciales a contactos.
- Consecución de los objetivos de venta de Formación Online del área de Izo Digital.
- Coordinación de oportunidades de formaciones adhoc, inCompany/B2B.
- Elaboración de Dashboards, Sales Reports de los diferentes productos digitales.
- Dar feedback al equipo de Izo Digital sobre las tácticas, oportunidades digitales de venta y puntos de mejora en la relación con el cliente/alumno.
- Apoyar en el posicionamiento de Izo como referente en formación de Customer Experience y Employee Experience.

### ¿Qué habilidades o conocimientos necesitas tener?

- Manejo de herramientas de gestión de clientes: Zoho CRM.
- Nivel avanzado de Excel, Word, PPT Microsoft Office.
- Orientación hacia los objetivos de venta y los deadlines establecidos.
- Tener pensamiento crítico y gran capacidad de resolución de problemas de forma autónoma.
- *Sales Mindset* >> Obsesión por la venta y las relaciones comerciales.
- La capacidad de gestionar diferentes cuentas y clientes al mismo tiempo.
- Eres una persona organizada y automotivada.
- Gran comunicador y creativo que se sienta muy cómodo en la negociación comercial.
- Eres capaz de trabajar tanto en equipo y de forma independiente.
- Mucha atención a los detalles con mentalidad proactiva.

### Sería ideal que:

- Licenciatura, Diplomatura o Grado en Administración, Sales Management, Gestión Comercial, Business, etc.
- Experiencia laboral especialmente en televenta B2C & B2B, en departamentos Comerciales, Customer Service, o Desarrollo de Negocio (2 - 5 años).
- Se valorará el conocimiento previo de Zoho CRM y cuadros de mando.
- Excelente capacidad de comunicación y articulación por teléfono.
- Interés en iniciar una carrera en una cultura de ventas de alto rendimiento.
- Inglés y español fluidos.

### ¿Que te ofrecemos?

- Incorporación inmediata en contrato indefinido a jornada completa.
- Contrato de teletrabajo / trabajo en remoto por tiempo indefinido.
- El mejor entorno de teletrabajo: flexibilidad horaria, un ambiente digital increíble.
- La posibilidad de trabajar desde donde quieras o lo necesites.
- Salario en función de tu experiencia.
- Proyección laboral: nos gustaría crecer contigo y que tú crecieras con nosotros.
- ¡Voz y Voto! Nos encanta la gente que opina, sugiere mejoras, propone soluciones creativas. ¡Aquí escuchamos DE VERDAD a todo el mundo!

Si crees que encajas con estos valores, ¡estamos deseando conocerte!

En Izo creemos que la diversidad añade un valor increíble a nuestros equipos, nuestros servicios y nuestra cultura. Sabemos que las mejores ideas y soluciones surgen al reunir a personas de todo el mundo y al fomentar una cultura de inclusión en la que todos se sienten escuchados y tienen la oportunidad de tener un impacto real. Por eso nos comprometemos a ofrecer igualdad de oportunidades a los talentos de todos los orígenes.

¿Quieres echar un vistazo a cómo es trabajar en Izo? [¡Síguenos en LinkedIn!](#)