

## INTERNATIONAL 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 **International Account Executive**, para que nos ayude a gestionar las necesidades de los clientes de la unidad de negocio de las diferentes unidades de negocio de Izo Corporate, 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 **International 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 productos y servicios de analítica y consultoría 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 consultoría del área Izo World.

- Convertirse en un especialista del producto y del mercado en la oferta de Monitoreo, Analítica y Consultoría de Experiencia de Cliente para las conversaciones con los leads y clientes potenciales.
- Comunicar eficazmente la propuesta de valor centrándose en un proceso de ventas basado en las metodologías y herramientas de Growth Sales & Marketing.
- Cualificar a los posibles clientes y convertir estos clientes potenciales a contactos.
- Consecución de los objetivos de venta del área de Izo World.
- Coordinación y venta de oportunidades adhoc bajo solicitud.
- Elaboración de Dashboards, Sales Reports de las diferentes cuentas y oportunidades por territorio/vertical.
- Dar feedback al equipo de Growth Marketing sobre las tácticas, oportunidades de venta y promoción, y los puntos de mejora en la relación con el cliente/alumno.
- Apoyar en el posicionamiento de Izo como líder referente 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 y de diseño de Sales Reports, Dashboards y Cuadros de mando.
- 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 venta de proyectos de consultoría.
- Experiencia previa en departamentos Comerciales, Customer Service, o Desarrollo de Negocio (2 - 5 años).
- Se valorará el conocimiento previo de Zoho CRM.
- 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!](#)