

IT SOLUTIONS 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 World estamos buscando un **IT Solutions Account Executive**, para que nos ayude a gestionar las necesidades de los clientes de Tecnologías de Customer & Employee Experience, 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 impulsar la venta de soluciones tecnológicas en los mercados que Izo gestiona de forma directa (IZO World). El **IT Solutions Account Executive** debe especializarse en el conocimiento de las diferentes soluciones y tecnologías de CX & EX que forman parte del portfolio de IZO. Deberá trabajar de forma coordinada con los equipos de gestión de cuentas para impulsar la comercialización de las tecnologías, liderando los procesos comerciales de forma coordinada con el AE. Como experto, deberá ser capaz de presentar y posicionar las soluciones, resolviendo las consultas y necesidades de los clientes para el diseño de una solución adaptada a cada compañía que se formalice en un proyecto.

¿Te apasiona la tecnología 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 las plataformas tecnológicas más demandadas del mercado de las Interacciones? ¡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 los softwares de tecnología que son partners de Izo.
- Convertirse en un especialista del producto y del mercado en la oferta de Tecnología 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 Tecnología 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 Tecnología de Customer Experience y Employee Experience.

¿Qué habilidades o conocimientos necesitas tener?

- Manejo de herramientas de medición de VoC e Interacciones: Zendesk, Qualtrics, Medallia, Glassbox.
- Conocimientos básicos de IT (arquitectura de información, lenguajes, web services, etc...)
- 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, Grado o formación relacionada con Telecomunicaciones, Ingeniería, Informática, etc.
- Experiencia laboral demostrable en departamentos Comerciales, Customer Service, o Desarrollo de Negocio (2 - 5 años).
- Experiencia laboral demostrable en la venta de softwares, sistemas o herramientas tecnológicas.
- 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!](#)