



ÚNETE A CLEARSALE

Inbound Sales Executive

Actividades y Responsabilidades

- Dar seguimiento y mantenimiento de oportunidades.
- Prospeccionar y cierre de nuevos clientes
- Brindar asesoría a clientes de forma remota
- Organiza y coordina citas de primer contacto entre leads y equipo comercial
-

Requisitos

- Universidad terminada
- Perfil dinámico, pro activo, con iniciativa, y excelente comunicación
- Conocimiento de algún CRM
- Experiencia previa en áreas comerciales
- Inglés avanzado indispensable

Prestaciones: Seguro de vida, Seguro de gastos médicos mayores, Vacaciones, Aguinaldo, Prima Vacacional.

Tipo de contrato: Tiempo indeterminado

Giro: Prevención de Fraude

Ubicación: Ciudad de México

Enviar CV al correo victor.islas@clear.sale
