

TELEVENTA - CUALIFICACION DE DATOS

Propósito del puesto de trabajo:

- Encontrar a las personas claves en las organizaciones para vender los productos y servicios de bsi a nuevos clientes a través de una base de datos definida.
- Administrar las bases de datos de clientes potenciales, con el fin de cualificar (mantener actualizados) los detalles de los contactos (nombre, cargo, teléfono, correo electrónico, etc) para ser entregados al equipo de televentas y de marketing para acciones comerciales eficaces.

Obligaciones y responsabilidades

Proceso de Ventas:

- Buscar proactivamente a las personas con capacidad de decisión para vender los productos y servicios de BSI.
- Identificar a nuevos clientes potenciales para hacer crecer la base de clientes de BSI mediante llamadas segmentadas
- Investigar, explorar y encontrar los datos pertinentes para la venta de productos y servicios de Bsi

Herramientas de ventas:

- Anotar información de ventas en el CRM.

Habilidades de venta:

- Poseer un conocimiento profundo y amplio de los productos / servicios de BSI y su utilización a un grupo de clientes específicos. Realizar informe de ventas para ayudar a la administración de cuentas y desarrollo de nuevos negocios.
- Dotes de comunicación telefónica con los clientes.
- Preguntar a los cliente de forma eficaz para obtener una comprensión más profunda de las necesidades del cliente para identificar oportunidades de venta dirigida.
- Resumir las necesidades del cliente. Identificar el producto o servicio BSI aplicable.
- Capacidad para manejar objeciones. Utilizar los conocimientos y la experiencia para dar una respuesta. Conseguir el compromiso con el cliente antes de seguir avanzando. Garantizar la comprensión del negocio y el valor personal de los productos y servicio de BSI a los clientes.

Gestión de base de datos

- Experiencia en la gestión de bases de datos
- Conocimiento profundo de CRMS, Excell y Access.

Indicadores de desempeño clave:

- Lograr / superar los objetivos establecidos
- Número de clientes potenciales cualificados por semana.
- % de datos erróneos en el CRM y % direcciones de correo electrónico erróneas que se identifican al ser rechazado un eshot.

Áreas de resultados clave

Concienciación Comercial:

- Articular a los clientes el valor de utilizar el portfolio de productos y servicios de bsi para satisfacer sus necesidades
- Conseguir interesar a los clientes en otros productos y soluciones para satisfacer las necesidades BSI
- Entregar clientes potenciales al equipo de ventas de BSI

Enfoque al cliente:

- Estar muy centrado en las necesidades del cliente y obtener el compromiso del cliente con BSI.
- Demostrar la calidad y fiabilidad en su propio trabajo para cumplir con las expectativas del cliente en todo lo que ofrecen.

Entrega Operacional:

- Capaz de aplicar las herramientas y los conocimientos necesarios para identificar la persona adecuada y decisora en una empresa para vender todos los servicios y productos de bsi.
- Utilizar de forma rápida y eficiente las bases de CRM y de datos proporcionados por BSI.
- Conocimiento, Experiencia y Cualificaciones
- Experiencia demostrada en ventas por teléfono.
- Excelentes habilidades de comunicación verbal, así como buenas habilidades interpersonales;
- Historial probado en alcanzar los objetivos y expectativas

- Mandar el CV a silvia.ariza@bsigroup.com