



Somos la empresa social líder en catalizar el desarrollo con energía solar, ¡y tu podrías ser parte de ello!

Hemos construido mucho en estos 10 años, llegamos a más de 22,000 viviendas, a través de 3.4MW de capacidad instalada en sistemas fotovoltaicos aislados y con una visión ambiciosa: convertirnos en el proveedor de energía rural de Latinoamérica.

¡Pertenece al equipo de Comercial de iluméxico!

Puesto: Gerente Comercial

Área: Dirección Comercial

Jefe Directo: Director Comercial

Fecha de Inicio: Inmediato

¿Alguno de los siguientes temas te apasionan?

Impacto social, energías renovables, generar alianzas estratégicas que impacten positivamente la vida de las personas, desarrollo de proyectos en México y Latinoamérica.

¿Tienes algunas de las siguientes características?

Proactividad, capacidad de autogestión y automotivación, orientado a resultados, compromiso con la calidad en el servicio, entusiasmo y empatía, curiosidad, análisis crítico, trabajo en equipo...

Actividades:

1. Búsqueda de nuevas oportunidades para alianzas estratégicas y ventas B2B y B2G en México y Latinoamérica.
2. Planificar e implementar planes y estrategias comerciales para adquisición de clientes B2B y B2G.
3. Gestionar relaciones existentes con clientes B2B y B2G.
4. Colaborar con y coordinar a diversos equipos dentro de la organización para el desarrollo e implementación de proyectos.
5. Establecer y gestionar relaciones a largo plazo con las partes interesadas.
6. Comprender los requisitos de los clientes existentes.
7. Rastrear, medir y analizar métricas comerciales utilizando KPIs.
8. Gestionar y realizar un seguimiento de los gastos, objetivos financieros y presupuestos.
9. Esforzarse siempre por acelerar y alentar el crecimiento y el éxito de la empresa.

Conocimientos necesarios:

1. Experiencia de 3 años o más en recaudación de fondos y/o ventas.
2. Experiencia de 3 años o más en desarrollo y gestión de proyectos multisectoriales.
3. Experiencia de 3 años o más en aplicaciones de fondeo nacionales e internacionales.
4. Excelentes habilidades de organización y gestión del tiempo.
5. Excelentes habilidades de comunicación y presentación.
6. Excelentes habilidades interpersonales y de trabajo en equipo.
7. Negociación y astucia mercantil.
8. Buena atención a los detalles.
9. Nivel avanzado de inglés.
10. Licenciatura o maestría terminada.

Conocimientos deseables:

1. Tácticas de negociación.
2. Conocimiento de estructuras de gobierno y organismos internacionales.
3. Experiencia trabajando en empresas sociales, ONGs o en organismos internacionales.
4. Manejo de equipo
5. Deseada pero no requerida: Experiencia en desarrollo de proyectos en Latinoamérica.
6. Deseada pero no requerida (se puede aprender): Manejo/experiencia previa con Salesforce y Excel.



Características generales:

1. Te motiva la causa y te ilusiona contribuir a la misión de iluméxico.
2. Eres proactivo y tienes la capacidad de automotivarte.
3. Sabes comunicar, transmitir e interactuar con diferentes clientes.
4. Te gusta trabajar en equipos, tanto internos como externos.
5. Posees creatividad y curiosidad para aprender y buscar nuevas oportunidades que aceleren el crecimiento de la empresa.
6. Eres perseverante y muy cuidadoso con los detalles.
7. Te interesa viajar a los lugares más remotos de México.

Te invitamos a ser parte de un movimiento para que todos los mexicanos tengan luz eléctrica en sus viviendas y puedan mejorar su calidad de vida.

Si te interesa la vacante envía tu CV a:

rh@ilumexico.mx atención Susana Martínez - Capital Humano

majo@ilumexico.mx María José Campos - Comercial