

## Antes que nada, ¿qué es Caliza?

Caliza es una empresa social 100% mexicana fundada bajo la misión de empoderar comunidades para catalizar la revolución a una sociedad más sustentable. Cumplimos nuestra misión por medio de la venta e instalación de sistemas fotovoltaicos dentro de los sectores: industrial, comercial y residencial. Creamos modelos de negocio innovadores para que ser sustentable sea más fácil y conveniente que no serlo.

# Gerente de Marketing y Ventas |

## Descripción de Puesto

---

### Objetivo del Puesto

Plantear, dirigir y ejecutar estrategias comerciales que permitan explorar y seleccionar canales de venta exitosos para generar y cerrar prospectos en los sectores industrial, comercial y residencial comunicando de forma efectiva el producto que Caliza ofrece; así como construir y establecer procesos para liderar a un equipo de ventas

### Responsabilidades Claves.

- Explorar, medir y seleccionar distintos canales para establecer una estrategia de mercado.
- Generar prospectos, principalmente B2B (tanto recurrentes como nuevos) y B2C.
- Elaborar e implementar procesos que aseguren el óptimo funcionamiento del ciclo de venta.
- Cumplir con las metas del área de ventas.
- Generar y presentar propuestas.
- Generar estratégicamente alianzas comerciales.
- Dar seguimiento a clientes.
- Diseñar y gestionar programa de embajadores.

A mediano plazo:

- Construir el área de marketing y ventas, diseñando organigrama y apoyando en el reclutamiento.
- Liderar a un equipo para la generación de prospectos (marketing).
- Liderar a un equipo para el cierre de ventas.
- Liderar a un equipo para el servicio post-venta.

## Competencias.

- **Toma de decisión e inicio de la acción:** Se responsabiliza de las acciones, toma la iniciativa, toma decisiones claras considerando riesgos o dificultades.
- **Formulación de estrategias y conceptos:** Identifica oportunidades y potencial, contempla variables y escenarios futuros.
- **Logro de objetivos y metas:** Acepta y se enfrenta a los objetivos con entusiasmo, identifica sus propias necesidades de desarrollo, trabaja con eficiencia y utiliza todos los recursos necesarios para alcanzar sus metas.
- **Mentalidad empresarial y comercial:** Se mantiene actualizado, conoce a sus competidores, controla costos, invierte estratégicamente y distingue oportunidades de negocio.
- **Adaptación y respuesta al cambio:** Tolera y usa la incertidumbre a su favor, detecta momentos oportunos para cambiar de rumbo, abierto a escuchar ideas nuevas, se adapta a distintos ambientes y personas.
- **Relaciones y networking:** Establece con facilidad buenas relaciones en su entorno laboral, construye redes de contactos efectivas y amplias, facilidad de establecer relaciones interpersonales.
- **Creación e innovación:** Genera nuevas ideas, opiniones o visiones sobre un tema; da gran variedad de soluciones para un mismo problema.

## Requisitos técnicos.

- Experiencia de 3 años o más en posiciones similares.
- Experiencia demostrable en el diseño y ejecución de estrategias de cierre de ventas y plan de marketing.
- Experiencia definiendo métricas y expresar resultados e impacto en el negocio.
- Demostrable habilidad y experiencia en generación de prospectos B2B (indispensable) B2C (deseable).
- Manejo de CRM
- Liderazgo y habilidades interpersonales para gestionar equipos

**Mádanos tu CV en caso de estar interesad@ a [atovar@caliza.mx](mailto:atovar@caliza.mx)**