

Executiu/va Junior de Marketing i Vendes

S'incorporarà al departament de Marketing i Vendes de NEMON amb l'objectiu de generar oportunitats i tancar vendes pels diferents productes software que desenvolupa NEMON a l'hora que cuidar la imatge de la marca i la relació amb els clients.

En dependència directa del Director Comercial,

Les seves responsabilitats seran:

- Dissenyar i Executar campanyes Outbound (telèfon i mail) per ampliar la base de potencials clients dels productes desenvolupats per NEMON.
- Crear contingut i campanyes Inbound (Web/Blog/Mail/Xarxes Socials) per a captar l'interés dels clients potencials de NEMON,
- Manteniment de la Web corporativa,
- Contactar amb les oportunitats registrades al CRM amb l'objectiu de tancar vendes,
- Generació d'oportunitats comercials per als diferents projectes que NEMON desenvolupa,
- Elaboració d'Ofertes i Negociar el procés de venda fins a aconseguir tancar el contracte amb el client,
- Generació de documentació comercial dels Productes
- Participar de l'estratègia comercial de definició de campanyes per a la venda dels productes desenvolupats,
- Construir relacions amb Partners que ajudin a oferir els nostres serveis.
- Seguiment de la satisfacció dels clients actuals,

Aquesta persona hauria de disposar d'alguna de les següents titulacions:

- Diplomatura en Ciències Empresarials,
- Llicenciatura en Direcció d'Empreses o Econòmiques
- Màster en Comunicació o Màrketig

La persona que busquem ha de tindre:

- Una elevada motivació i resiliència davant dels no,
- Ètica i valors professionals (el fi no justifica els mitjans)
- Capacitat de negociació,
- Molt bona capacitat de comunicació tant oral com escrita
- Capacitat de treball en equip
- Experiència mínima de 3 mesos en una posició similar a un departament de Màrketig o vendes.
- Correcte nivell d'anglès,
- Elevats coneixements d'eines ofimàtiques,
- Utilització i gestió de xarxes socials,

- Coneixements d'HTML i disseny web
- Coneixements de SEO
- Li ha d'agradar la tecnologia i el software i tindre inquietuds en aquest sentit,

Oferim contracte de 6 mesos a jornada complerta, renovable.

Sobre NEMON:

Som una petita empresa de desenvolupament de Software que perseguim treballar en projectes que ens apassionin i que puguin solucionar les necessitats dels nostres clients.

Estem en creixement: al 2013 estàvem els 2 fundadors, i al 2016 esperem ser 10 persones.

Som experts en el sector energètic i en aquest sector és on tenim la major part dels nostres clients, alguns d'ells multi-nacionals i grans comptes. Els nostres clients estan principalment a Barcelona i a Madrid.

Tenim experiència en diversos sectors d'activitat tant com a desenvolupadors com a consultors d'optimització de processos, per la qual cosa les nostres aplicacions estan dissenyades per ajudar a treballar més i millor, estalviant temps en aquelles activitats que poden ser automatitzades i deixant temps per dedicar a les operacions que realment aporten valor.

Estem al viver d'empreses d'Ascó (Tarragona)

Data límit d'inscripcions: 8 de Maig de 2016.

Enviament de candidatures a: ivan.sole@nemon2ib.com