

Job profile

Job profile	Coordinador de equipo comercial /SalesCoach oficina MADRID
Year	2020

El rol

En Directors of Dialog queremos incorporar a un/a responsable de equipo comercial para nuestra oficina en Madrid. Tus tareas principales son asegurar el buen crecimiento del equipo de captadores para ONGs, formarles, motivarles y conseguir los objetivos marcados por la empresa.

Esto te convierte en ...

Un manager de ventas y de personas que sabe cómo crear una cultura ganadora, siempre mejorando, para hacer a tu equipo de promotores el mejor. Con tu constante energía positiva y conocimiento de la venta, motivas e inspiras a tu equipo para que siga creciendo. Tomas decisiones y empoderas a tu equipo para que así lleguen a su pleno potencial. Eres capaz de tomar decisiones tácticas a nivel de operaciones para alcanzar las metas que hay que conseguir. En resumen, diriges a partir de tu propio ejemplo.

Requisitos

- Experiencia en la captación de socios coordinando a un equipo.
- Nivel alto de español.
- Nivel alto de inglés será valorado positivamente
- Mente orientada a objetivos de crecimiento y desarrollo.
- Conocimiento de la ciudad de Madrid y alrededores.
- Actitud ganadora, con mucha energía positiva y que le guste la venta directa.
- Persona seria, eficiente y con dotes de mando.
- Disponibilidad full time (40 horas con horario flexible de lunes-sábado).

Tu reto

Como Coordinador de equipo/ Sales Coach tendrás estas responsabilidades principales:

Responsabilidades:

- Hands-on manager que trabaja junto a su equipo a pie de calle y actúa como ejemplo a seguir.
- Impartir las formaciones de venta para asegurarse que los promotores llegan a su mejor desempeño.
- Gestión de los equipos locales de promotores (entre unos 15 y 25 estudiantes).
- Monotorización de los resultados de los promotores.
- Apoyo en las nuevas incorporaciones en colaboración con la oficina de Barcelona.
- Inspirar, motivar y hacer que el equipo local se convierta en el mejor de España.
- Planificación de horarios semanales/mensuales de plantilla.
- Reporting diario/ semanal a la sede en Barcelona.

Tu posición en la organización

Reportas directamente al Manager de Operaciones / CEO y lideras un equipo de promotores. Trabajas mano a mano con RRHH y nuestros partners locales (ubicaciones, gestión de las instalaciones etc.).

Compensation package

- Formación inicial intensiva (remunerada) en nuestra oficina en Barcelona.
- Remuneración fija y variable según resultados de la plantilla local.
- Plan de crecimiento.
- Horario flexible full time.

¿Estás interesado? ¿Tienes el perfil que buscamos?

Envíanos tu CV y carta de motivación: info@directorsofdialog.com