

Continue























El **ejecutivo de ventas** es el encargado de promocionar y vender productos o servicios de una empresa a través de estrategias de marketing y ventas. Su perfil se caracteriza por ser proactivo, persuasivo y orientado a resultados. Entre sus funciones se encuentran la prospección de clientes, la negociación y el cierre de ventas. Para desempeñar con éxito su labor, debe poseer habilidades en comunicación, liderazgo, planificación y negociación. Los 5 rasgos esenciales que todo ejecutivo de ventas exitoso debe tener ¿Estás interesado en convertirte un ejecutivo de ventas exitoso? Si es así, debes tener en cuenta que esta profesión requiere de habilidades específicas y un perfil único. En este artículo, te contaremos todo lo que necesitas saber sobre el perfil, funciones y habilidades de un ejecutivo de ventas. 1. Persuasión: La persuasión es una de las habilidades principales que todo ejecutivo de ventas debe tener. La capacidad de persuadir a los clientes para que compren tus productos o servicios es fundamental para el éxito en ventas. Para ser persuasivo, debes tener una buena comunicación, saber escuchar a tu cliente y entender sus necesidades. 2. Orientación al cliente: Los ejecutivos de ventas exitosos siempre tienen en cuenta las necesidades de sus clientes. Para ellos, el cliente siempre debe ser lo primero. La orientación al cliente es una habilidad que implica entender las necesidades de los clientes, ofrecer soluciones personalizadas y establecer relaciones a largo plazo. 3. Adaptabilidad: La habilidad de adaptarse a diferentes situaciones es esencial para cualquier ejecutivo de ventas. Los clientes tienen diferentes necesidades y formas de comunicarse, y es importante ser capaz de adaptarse a ellas. La adaptabilidad también implica estar al día con las últimas tendencias y tecnologías en ventas. 4. Organización: La organización es fundamental para un ejecutivo de ventas. Para tener éxito en esta profesión, es necesario tener un plan de ventas sólido y una buena gestión del tiempo. La organización también implica ser capaz de llevar un seguimiento de los clientes y mantener una base de datos actualizada. 5. Autoconfianza: La autoconfianza es una habilidad importante para cualquier ejecutivo de ventas. La capacidad de creer en uno mismo y en sus habilidades es fundamental para persuadir a los clientes y cerrar ventas. La autoconfianza también implica ser capaz de manejar situaciones difíciles y tomar decisiones importantes. En resumen, ser un ejecutivo de ventas exitoso requiere de habilidades específicas y un perfil único. La persuasión, la orientación al cliente, la adaptabilidad, la organización y la autoconfianza son algunos de los rasgos esenciales que todo ejecutivo de ventas debe tener. Si crees que tienes lo necesario para triunfar en ventas, ¡adelante, el éxito te espera! En conclusión, el ejecutivo de ventas es un profesional clave en cualquier empresa que su trabajo es fundamental para el éxito de las ventas. Sus funciones principales incluyen la prospección de clientes, la elaboración de estrategias de ventas y la gestión de la relación con los clientes. Sus habilidades y habilidades necesarias para desempeñar este trabajo incluyen la capacidad de comunicación, la orientación a resultados y la capacidad de negociación. Sin embargo, \*El éxito del ejecutivo de ventas dependerá en gran medida de su capacidad para entender y satisfacer las necesidades del cliente\*\*. Soy Miché Miró, apasionado del mundo startup. Me dedico a crear proyectos mediante SEO y compartir con otros emprendedores mi aprendizaje. Skip to main content Powered by AI and the LinkedIn company Si estás interesado en una carrera en gestión de ventas, es posible que te preguntes qué hace un ejecutivo de ventas. Un ejecutivo de ventas es un gerente de alto nivel que supervisa la estrategia de ventas, el rendimiento y las operaciones de una empresa o división. En este artículo, exploraremos las principales funciones y responsabilidades de un ejecutivo de ventas, las habilidades y calificaciones que necesita, y los retos y recompensas a los que se enfrenta. The sales executive play a role in maintaining partnerships by addressing client needs which builds loyalty? 3. Problem Solving / Feedback / Collaboration: These three are more of the same, Do they work well with others? Can they implement the feedback given? Do they possess analytical skills to solve problems? By understanding some of these responsibilities, a sales executive can achieve personal success. 8 Conquering the Performance Peaks. But his journey is just about grand plans. Sales Executives are also masters of the executive scaling the performance peaks with the tenacity of mountain climbers. They're the ones closing deals with finesse of parkour acrobats, exceeding quotas with the unwavering focus of an Olympian, and navigating objections with the smarts of moves of a seasoned diplomat. Numbers are their language, performance their compass, and hitting targets the summit they strive for with unwavering determination. The crux of a Sales Executive's responsibilities is gauging and optimizing sales performance. This entails monitoring key performance indicators (KPIs) such as conversion rates, sales growth, and customer acquisition costs. 4 There are many ways to measure sales performance in my experience. I have always led sales teams that have more enterprise solutions versus a more transactional sale. Tracking activity is fine for some telesales roles, but I find qualifying deals as specific points in the sales process (via your CRM) can be the best measurement tool for accurate forecasting and enhanced sales performance. Emphasize qualifying real deals in the pipeline versus just a certain amount of calls or appointments. 3 A Sales Executive is responsible for track sales targets to achieve or exceed revenue targets. • Monitor and analyze sales metrics, identifying areas for improvement and implementing corrective actions. • Generate regular reports on sales performance, market trends, and (KPIs) • Oversee the entire sales process, from lead generation to closing deals,ensuring efficiency and customer satisfaction. • Implement and monitor effective CRM systems and sales tools to track leads, customer interactions, and sales performance metrics. • Maintain high levels of customer satisfaction. • Monitor and respond to customer feedback and reviews. • Monitor and analyze financial reports to identify opportunities for cost savings and revenue growth. 2 A Sales executive is measured by the Sales numbers. How many deals closed, revenue generated in a given time frame • Quarterly, Half yearly and/or Yearly. Sales executive is driven and goaled by Sales numbers. Peak performers are highly disciplined, resilient, team players who understand that Selling is a team sport and learn to leverage the power of their Organization to close a sale. A successful Sales executive can grow to lead larger territories, lead teams being an important revenue generator for the company. 2 A Sales executive is responsible for selling, promoting, and applying services, products, and applications for selling, promoting, and applying services, products, and applications. Primary focus is driving revenue and maintaining strong relationships through effective sales strategies. © 69 Sales executives need to prove the story of the company, brand awareness and value proposition, lay foundation to position the brand value to make repeat purchases and repeat purchases from existing clients and create enable to promote and attract new customers. Create a growth trajectory to sustain and monetize from harvesting existing sales portfolio whilst maintaining gross profits and work as a cross functional personnel internet to the company. External stakeholder management planning plays a pivotal role in growing the markets in to new heights. Core values of a sales executive: Sales leadership and management Building customer experience and retention Enable Customer Lifecycle Management and customer lifetime value Promote NPS 6 COMERCIAL | Dios | ECONOMIA EN FORMA | MAS CERCA | B2B | Uma coisa que achei útil é “Otimizar operações de vendas com processos eficientes, integração de tecnologia, colaboração interdepartamental e foco na experiência do cliente para impulsionar resultados.” 4 A Sales Executive, with a spotlight on sales strategy, is the mastermind behind a company's winning game plan. They're not just selling; they're plotting a master plan for success. Picture this: analyzing trends, figuring out who our products will rock with, and aligning everything for a knockout strategy. They set clear goals, work with the whole squad, especially marketing and product folks, to make it all happen seamlessly. It's not just sales; it's strategy at its finest, making sure we're always ahead of the game. 3 Sales Management expert Sales executive is a person who is entrusted with the responsibility of the following Driving primary sales from the manufacturer to the Distributor or Dealer. Driving secondary sales from the distributor or dealer to the retailer. Building a strong relationship between the company and the customer Tapping into competitors activities Prospecting for new customer. Managing both new and existing customers. Growth 1 e developing the customers from smaller buyer to Bigger buyer. Revenue generation. Managing persistence and determination to be flexible and open to change. the ability to work well with others. the ability to use initiative. to be thorough and pay attention to detail. Resilience. considero que el mayor reto es la frustración y el rechazo, tenemos que estar preparados física y mentalmente ya que estos se presentan día con día. Leadership skills are paramount as they foster a positive and motivated sales culture. Effective communication, mentorship, and the ability to navigate challenges with resilience are key attributes. As a LinkedIn content creator, spotlighting the
importance of strong leadership in sales can resonate with aspiring sales professionals looking to climb the corporate ladder. Inspiring the Sales Tribe: And like any epic quest, a Sales Executive's journey involves more than just individual feats. They're the tribal leaders, the ones who rally their teams to collective victory with the infectious energy of a bard. 3 Sin duda alguna el liderazgo es de las habilidades más importantes en cualquier posición. El mejor camino para convertirse en un Sales Manager es siendo un ejecutivo ejemplar, fomentando la competencia nada, impulsando las ventas y enseñando a los nuevos integrantes. 2 A Sales Executive is responsible for driving revenue growth. They set targets, analyze market trends, training and guiding teams to adapt. Building client relationships is key, ensuring satisfaction and loyalty. By analysing sales data and collaborating cross-functionally, they optimize business outcomes. Successful sales leadership inspires a culture of excellence and innovation, contributing to overall organizational growth. 2 Sales leadership is a dynamic skill. The basic role is to assist the sales team in reaching a revenue or sales goal (usually a monthly or quarterly goal), but the larger the organization the more layered the role. In addition to mentoring and assisting sales reps to improve, you must also be attuned to customer's needs and buying signals. You also need to be well-versed in the product or service and the unique differentiators compared to the competition. Working internally with executives, product teams, and marketing teams will help you better understand the product/service to share the value to your prospects and customers. Lastly, "managing up" to show the work being done and the results is important, so you can field fewer queries. 1 Sales executives institute a mentorship program and determine ways to be flexible and open to change. the ability to work well with others. the ability to use initiative. to be thorough and pay attention to detail. Resilience. considero que el mayor reto es la frustración y el rechazo, tenemos que estar preparados física y mentalmente ya que estos se presentan día con día. Collaboration. Champion a reward and recognition program to celebrate individual and team achievements. Streamline the hiring process to attract candidates with not just sales skills but a cultural value-add and passion for the industry. Act as a spokesperson at industry conferences and client meetings, reinforcing company's commitment to customer success. 1 To excel in the realm of sales, a Sales Executive must possess a diverse skill set. Exceptional interpersonal skills, negotiation prowess, and the ability to cultivate lasting relationships are essential. Furthermore, staying abreast of industry trends, understanding customer needs, and adapting to evolving market dynamics are crucial. No epic adventurer embarks on a journey without the right tools. In a Sales Executive's backpack, you'll find an arsenal of essential skills honed to razor sharpness. Communication is their trusty sword, cutting through confusion and delivering messages with clarity. Negotiation is their shield, deflecting objections and forging win-win solutions. 3 Gerente de Contas Bahia - Ipiranga Expressas Um executivo de vendas precisa ter principalmente soft skills bem determinadas e uma destas e que ajuda a principal e ter empatia, se colocar no lugar do outro, ouvir muito mais do que falar é uma competência primordial para um bom executivo de vendas. Hard Skills são treináveis, mas a empatia, ah, esta é para poucos. 1 COMERCIAL | Dios | ECONOMIA EN FORMA | MAS CERCA | B2B | “Desenvolva habilidades interpessoais sólidas, demonstre empatia, ouça atentamente e mantenha uma comunicação clara para construir relacionamentos duradouros e satisfazer as necessidades específicas de cada cliente.” 1 Essential skills include in-depth product knowledge, strong analytical capabilities, and excellent communication skills. Typically, a degree in business or marketing and relevant sales experience are required. First of all is willing to understand the customer wants and needs. -The ability to sell products and services. customer service skills. - persistence and determination to be flexible and open to change. the ability to work well with others. the ability to use initiative. to be thorough and pay attention to detail. Resilience. considero que el mayor reto es la frustración y el rechazo, tenemos que estar preparados física y mentalmente ya que estos se presentan día con día. considero que todos tienen métodos diferentes con los que puede llevar el mismo. 1 Sales executive face different challenges and benefits. Sales executives need to perform and deliver in a field of highly competitive landscape. Sales is a passion driven sport where passion for understanding your industry and thereby having a deep understanding of the CXOs and helping them with finding solutions to their business challenges sets a top performing Sales executive apart. In the end the benefits are long term customer relationship so as to become a trusted advisor to the customer. 1 Sales by no means is an easy job. If anyone says, I have it easy, they either haven't pushed themselves or they're not far from Earth. The best way to succeed in sales is to understand what challenges will come your way, work against those challenges through task prioritization & building strategies. A true sales professional would have more of a sense of accomplishment not because they received a certain compensation, but because they did something which people said can't be done. For me personally, My best reward was having calls examined in front of clients, being ahead of the curve in numbers or being the first to sell a certain product 1 The role involves navigating high-pressure environments and rapidly changing market conditions, while the rewards include achieving sales targets and contributing significantly to the company's growth. Business Head II Building Teams II Driving Profitability The sales executives role is to deliver the objectives set. To that end it involves developing a comprehensive understanding of the customers, sales channels, creating strategies, plans, executing them, building a capable team, setting up and streamlining systems and processes, developing cross-functional synergies, etc. It's a broad role like any other leadership role with full business responsibility. Doing what needs to be done to deliver the objectives. 5 In the world of 'specialty' chemicals, a senior sales executive sets a vision for the sales team to execute the business plan. At the outset is profitable and sustainable growth, both of which are governed by the customer experience created by your sales team. They find creative ways to enhance customer experience by implementing practices that prioritize personalized service and tailored solutions. Ultimately, this creates your competitive edge in a commoditized market. They establish a culture of continuous improvement by challenging archaic systems and setting up new ways and means to optimize sales processes. They ensure consistency and foster an environment where the team feels empowered in building long-term partnerships. 3 No matter what your sales position is within the company your first priority is your 'client's needs'. By placing the priority on understanding your client's business, their current and future objectives, and areas where you can help them improve, you will grow your sales pipeline as a byproduct of helping your client to solve their challenges. 2 In the dynamic world of sales, an executive's role transcends mere transactions. It's about forging genuine connections, understanding unique client needs, and tailoring solutions that not only meet but exceed expectations. With a keen emotional intelligence, a sales executive navigates through diverse personalities, identifying opportunities for meaningful engagement and personalized experiences. It's a strategic dance of solution selling, where the art of listening becomes just as important as the pitch. Our mission? To create lasting partnerships rooted in trust and mutual success. 2 Staying updated with the latest sales technologies and trends is critical for a sales executive, as it aids in maintaining a competitive edge in the market. 1 Los ejecutivos de ventas son responsables de la gestión de las ventas dentro de las empresas. Coordinan las actividades de ventas y planifican estrategias para la adquisición de nuevos clientes. Veamos el perfil y las funciones de un ejecutivo de ventas. FuncionesHabilidadesFormaciónSalarioPerfil ejecutivo comercial – Resumen de funciones, habilidades, formación, sueldo Se trata del perfil profesional que tiene a su cargo el área de venta de la empresa. Por ello, este perfil puede tener otros nombres diferentes según la empresa en la que trabajan. Algunas opciones podrían ser: jefe de departamento de ventas, director de ventas o ejecutivo comercial. Como jefe del departamento de ventas de una empresa, el ejecutivo de ventas tiene una gran responsabilidad. Gestiona todo el personal de ventas y ayuda de forma significativa al éxito y a las negociaciones de ventas con los clientes. Además, los gerentes o directores de ventas también son responsables de dirigir el equipo de ventas y proporcionar la formación y la mentoría pertinentes al equipo. El papel a menudo requiere viajar a las oficinas de los clientes, comprender las necesidades del cliente y proporcionar soluciones útiles. Los ejecutivos de ventas técnicas deben comprender los complejos desafíos técnicos y tener experiencia en la industria que opera la empresa. Los ejecutivos de ventas pueden encontrarse en prácticamente todas las empresas que se dirigen activamente a clientes, pero también están presentes en las empresas que se dirigen a clientes potenciales. No existe una industria típica donde haya gerentes de ventas, pero estas son
algunas industrias en las que se pueden encontrar gerentes técnicos de ventas: Fabricación Automotriz Aeroespacial Electrónica Telecomunicaciones Química ¿Buscas un ejecutivo de ventas? Consulta expertos en ventas En su día a día, los ejecutivos de ventas optimizan las estrategias comerciales para aumentar las ventas. Como el contacto de ventas más importante para los clientes, a menudo llevan a cabo negociaciones y deciden las condiciones y los descuentos cuando tratan con clientes de ingresos potencialmente grandes. Una parte esencial de su papel es el seguimiento de la realización de los objetivos. Los directores de ventas comparan la situación real de los objetivos y comprueban si es necesario hacer ajustes y si la empresa logra los objetivos de ventas según lo previsto. Informan de las cifras y los resultados a la dirección y documentan todos los KPI determinados para lograr los objetivos. Los gerentes de ventas técnicas combinan sus conocimientos técnicos junto con sus habilidades de venta para proporcionar asesoramiento y apoyo sobre una gama de productos o servicios prestados a la empresa para la que trabajan. ¿Qué funciones tiene un ejecutivo comercial? Establecer objetivos, crear planes de rendimiento y mantenerlos, establecer planes para los clientes comerciales. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran
en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más
perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una
persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo, conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la industria en la que opera la empresa. Los requisitos exactos de entrada varían dependiendo del producto y/o servicio que vende. Muchas veces las empresas que venden maquinaria o tecnología, prefieren contratar a un ingeniero que luego se haya formado en ventas en lugar de una persona con un perfil puramente comercial, ya que los conocimientos técnicos son muy importantes en este tipo de industrias. A menudo los sueldos fijos de este perfil profesional se complementan mediante el pago de una comisión (sueldo variable) por el logro de objetivos. Además, muchas empresas también ofrecen un coche de empresa para las visitas a los clientes y esto forma parte del sueldo del ejecutivo de ventas. En EE.UU los sueldos de los ejecutivos de ventas pueden oscilar de los \$52.000 a los \$120.000. En España, por ejemplo, el salario medio de un ejecutivo comercial ronda los €26.000 al año mientras que en México serían unos MXN\$144.000 anuales. Por supuesto, los sueldos son orientativos y el salario final dependerá de la industria, la empresa e incluso de los mercados o el volumen de negocio que se gestionen. ¿Cuánto gana un ejecutivo de ventas? Salario perfil junior 52.000 \$ Salario medio 79.000 \$ Salario perfil senior 120.000 \$ Para tener éxito como ejecutivo de ventas freelance, es necesario tener una amplia experiencia trabajando como ejecutivo de ventas previamente. Trabajar para una empresa será más fácil si ya tiene una red de contactos en una industria en particular. Un ejecutivo comercial freelance suele prestar asesoramiento en ferias y conferencias, especialmente cuando se celebran en el extranjero. El trabajo como freelance es sin duda una opción viable para los expertos en ventas. ¿Quién cobra un ejecutivo en ventas freelance? Ejecutivo de Ventas on freelancercarp charge on average: Rates range between 400 and 596/hour for most freelancers. The daily rate for Ejecutivo de Ventas (8 working hours) would be around: ¿Qué hace un especialista en email marketing? ¿Qué hace un consultor de marketing digital? ¿Qué hace un gerente de marca? ¿Qué hace un escritor técnico? ¿Qué hace un Redactor de Contenido Web? Más perfiles en Marketing, Contenido & Ventas ¿Necesitas un profesional freelance en tu empresa? ¿Crea tu cuenta en solo 2 minutos y empieza a encontrar posibles problemas y trabajar en soluciones creativas para mejorarlas. Planificación de la estrategia de ventas y optimización de las ventas. Realizar el estudio del mercado y analizar oportuno el negocio en el mismo. La segunda función puede ser buscar y reclutar talento para la empresa. Documentación y control del logro de los objetivos. Negociación de términos y condiciones de una persona con la que los agentes comerciales se adhieren a el contractualmente. Planificar y presidir las reuniones semanales del equipo de ventas. Tener un profundo conocimiento de las necesidades de los clientes y vigilar sus preferencias. Resolver los problemas y quejas de los clientes en relación con las ventas y el servicio. Monitorizar las cifras del equipo de ventas y compartirlas con la dirección de la empresa. Proporcionar apoyo y asistencia al servicio de preventa y postventa. Asistir a eventos de marketing (por ejemplo,
conferencias o ferias) en representación de la empresa. Los ejecutivos comerciales tienen conocimientos de las estrategias para aumentar las ventas, así como conocimientos en las áreas de administración de negocios y mercado. Además, tienen experiencia en el campo del producto o servicio que venden. Dado que las reuniones y negociaciones con los clientes se realizan a menudo con socios internacionales, suelen hablar uno o más idiomas. Las aptitudes de los gerentes de ventas incluyen la asertividad, la capacidad de comunicación y las habilidades de venta. ¿Qué características necesita un ejecutivo de ventas? Conocimientos técnicos para identificar las ineficiencias técnicas Conocimientos de gestión empresarial Conocimiento de las estrategias para aumentar las ventas Experiencia en la industria del producto Buenas aptitudes de comunicación Habilidades de resolución de problemas Don de genes y de comunicación Poder de persuasión y de negociación Orientado al detalle y con excelentes habilidades de organización Capacidad de trabajar de forma independiente y como parte de un equipo Idiomas para trabajar en los mercados internacionales Muchos de ejecutivos comerciales y directores de ventas tienen un título académico. Los graduados estudian en universidades o escuelas técnicas. Tener un título en ciencias aplicadas, empresariales, ingeniería, o matemáticas es una buena base. Sin embargo, también es posible encontrar a los gerentes de ventas con títulos de formación comercial. La experiencia en la