



PUESTO:

Coordinador (a) de Inteligencia Comercial y Prospección

¿Eres apasionado (a) por el análisis de datos, la automatización y la mejora de procesos comerciales?

Buscamos un **Coordinador (a) de Inteligencia Comercial y Prospección** para optimizar la generación de prospectos, liderar el análisis de datos comerciales y colaborar directamente con los equipos de ventas y marketing para impulsar el crecimiento de nuestra empresa.

Responsabilidades Principales:

1. Gestión de Bases de Datos:

- Adquirir, depurar y segmentar bases de datos comerciales para maximizar la efectividad de las campañas.

2. Automatización de Prospección:

- Configurar herramientas que detecten prospectos automáticamente y los integren al embudo de ventas.
- Crear campañas de email marketing personalizadas para nutrir prospectos en cada etapa del embudo.

3. Control de Prospectos y Ventas:

- Supervisar la conversión de prospectos a clientes y mantener un control detallado del rendimiento del equipo de ventas.
- Generar reportes accionables sobre el desempeño comercial.

4. Análisis de Resultados:

- Colaborar con marketing para medir la efectividad de campañas y proponer mejoras basadas en datos.
- Presentar informes periódicos sobre KPIs clave: generación de leads, tasa de conversión, resultados por campaña, entre otros.

5. Optimización de Procesos Comerciales:

- Diseñar y ejecutar estrategias para mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos comerciales

Ubicación y Rango Salarial:

- **Boca del Río, Veracruz. México**
- **Contratación:** Inmediata
- **Rango salarial mensual:** \$ 12,490 - \$ 23,999.00*

*Según aptitudes.

Perfil del Candidato Ideal:

Habilidades Técnicas

- Manejo avanzado de herramientas CRM (Pipe-Drive, HubSpot, Salesforce, Zoho CRM o similares).
- Experiencia en automatización de marketing (ActiveCampaign, Mailchimp, u otras).
- Conocimiento en análisis de datos con Excel avanzado, Power BI o Tableau.

Competencias Clave

- Orientación a resultados y pensamiento analítico.
- Excelentes habilidades de organización y priorización.
- Comunicación efectiva y capacidad para trabajar en equipo.

Experiencia y Educación

- 2-3 años en roles similares de inteligencia comercial, marketing digital o prospección.
- Licenciatura en Marketing, Administración, Tecnologías de la Información o áreas afines.
- Certificaciones en CRM, análisis de datos o estrategias de ventas (deseable).

Que ofrecemos:

- **Ambiente dinámico:** Formarás parte de un equipo innovador y en constante crecimiento.
- **Herramientas avanzadas:** Acceso a tecnología de punta para optimizar tu trabajo.
- **Impacto directo:** Tus esfuerzos serán clave para el éxito comercial de la empresa.
- **Oportunidades de crecimiento:** Posibilidad de desarrollo profesional y capacitación continua.
- **Prestaciones superiores a las de ley.**

Cómo calificar o postularte:

Accede a

www.cricongresos.com/bolsa-de-trabajo

llena el formulario y adjunta tu CV