



ENTENDIENDO FOREX®

E s c u e l a D e T r a d i n g

ENTENDIENDO FOREX: Escuela de Trading es una empresa formada con la experiencia adquirida durante años en mercados institucionales de FX para transmitir esta experiencia a los inversionistas independientes participantes del mercado FOREX.

La experiencia nos ha llevado a simplificar nuestro proceso de toma de decisión en el mercado FX basándonos en análisis técnico sin dejar a un lado lo fundamental.

Tenemos el compromiso con el público de acercarle herramientas para un buen entender del mercado FOREX y realizar su trading.

Posición: Gerente Comercial

Departamento: Ventas

Reporta: Director

Responsabilidades y Tareas:

- Desarrollar un plan estratégico de ventas a corto y largo plazo.
- Desarrollar presupuestos para el área de ventas y por agente de ventas.
- Es responsable de que las ventas se lleven a cabo de todos los productos o servicios propios que la marca ofrezca y se cumplan los presupuestos.
- Establecer acuerdos comerciales que generen un ingreso por ventas a la marca.
- Lanzar campañas de publicidad de la marca constantemente para aumentar el tráfico en la página web así como para estar presente entre el público de habla hispana con la oferta de productos que la marca tiene.
- Desarrollar campañas de ventas, estrategias, promociones o paquetes para los clientes haciendo uso de los canales de publicidad empleados, mayormente redes sociales.
- Desarrollar ideas e implementación de nuevos productos y servicios necesarios a ofrecer a los clientes existentes y nuevos.
- Llevar bases de datos que generan “leads” de venta que se generan por los distintos canales que se tienen.
- Propuesta y formación de equipos de venta.
- Tener completo conocimiento de los productos y servicios que ofrece la marca así como capacitar a los agentes de ventas en los procesos, productos y servicios.
- Implementar un modelo de gestión del desempeño y monitorear los niveles.
- Ejecutar reuniones de gestión periódicas con el equipo de ventas.
- Motivar y hacer crecer el desempeño del área de ventas.
- Desarrollar agenda de trabajo del departamento de ventas para cubrir las necesidades del negocio.
- Comunicar al equipo de ventas eficientemente los cambios en procesos, herramientas de trabajo, compensación, así como la implementación de estrategias de ventas, promociones, campañas o paquetes.

Requisitos.

- Universidad
- Inglés
- Conocimiento del mercado FX o FOREX o conocimiento de mercados financieros.
- Experiencia en manejo de redes sociales y manejo de equipo de cómputo.
- Experiencia en ventas
- Experiencia en desarrollo y manejo de equipos de trabajo.
- Liderazgo y aptitudes motivacionales.

Beneficios.

- Se ofrece sueldo fijo y comisiones.