

## OFERTA GESTOR ALIANZAS ESTRATÉGICAS

FACEPHI, empresa líder en el sector del desarrollo de algoritmos y software de biometría por reconocimiento facial precisa incorporar un **Sales Manager – Gestor de Alianzas Estratégicas** para unirse a nuestro Equipo Comercial situado en la ciudad de Alicante (España). La persona seleccionada generará acuerdos con otras empresas u organizaciones y ofrecerá nuestros servicios a sus colaboradores bajo ciertas condiciones especiales.

- Ejecutar el plan estratégico que genere un gran movimiento e intercambio comercial.
- Contactar y coordinar visitas con clientes.
- Implementación de acciones de marketing táctico y digital.
- Abrir, mantener y caducar una determinada alianza.
- Mantener la documentación y contactos debidamente formalizados mediante un proceso de resguardo ante cambios futuros de las personas o áreas comerciales.
- Coordinar promociones comerciales con empresas cliente.
- Fortalecer la imagen de la marca con otras que están posicionadas en el mercado.
- Aumentar el número de empresas clientes haciendo uso de las diversas herramientas que dispone, táctica y práctica comercial efectuando contacto telefónico y visitas constantes.

### Requisitos mínimos

- Técnico Profesional de las áreas de administración de empresas o similar, con al menos 3 años de experiencia en cargos de similares funciones en las áreas de marketing, desarrollo y ejecución de nuevos proyectos comerciales.
- Formación Superior. Valorable Máster o MBA.
- Manejo nivel avanzado de MS Office (Excel, Power Point, Word).
- Inglés muy alto.

### Aptitudes y conocimientos deseados

- Pasión por la tecnología.
- Habilidad para la resolución de problemas.
- Proactivo, con capacidad de trabajar tanto individualmente y como parte de un equipo.
- Flexibilidad para viajar dentro y fuera del país.
- Se valorará conocimiento del sector de las Biometrías.



- Buscamos gente de entorno digital con experiencia en venta consultiva, preferiblemente desarrollo de producto/aplicaciones.

#### **Se ofrece**

- Formar parte de un proyecto profesional sólido y con futuro de una compañía en expansión.
- Formación a cargo de la empresa.
- Integración en un equipo joven.
- Buen ambiente de trabajo entre distintos departamentos y superiores.
- Posibilidad de hacer voluntariado 6h al mes.
- Sueldo base competitivo en el mercado. Fijo más variable.