

Pivot Consulting

Somos una consultora de Innovación, Estrategia y Ventas, aliada estratégica de varios centros de innovación alrededor del mundo. Nuestra práctica de innovación nace en Boston Massachusetts de la mano de expertos globales en la industria.

Nuestra misión

Promover la innovación a través de la creación de empresas sostenibles, buscando una sociedad consciente con la realidad de nuestro planeta tierra, permitiendo la generación de crecimiento consciente con innovaciones disruptivas combinando tendencias de mercado.

Estamos buscando...

Una persona talentosa, **proactiva, analítica**, orientada al emprendimiento con **pensamiento creativo** y excepcionales **habilidades organizacionales**. Nuestro equipo trabaja en un entorno acelerado exponiendo al individuo a múltiples oportunidades de desarrollo de proyectos y negocios en todos los sectores e industrias.

El candidato seleccionado trabajará con un equipo diverso en la red global de Pivot para cumplir con los compromisos de los clientes, identificando sus objetivos estratégicos y desarrollando planes para ejecutar esas prioridades.

La función permitirá al candidato exposición a un conjunto diverso de clientes, que incrementará sus habilidades culturales, interpersonales y de trabajo en equipo.

Este trabajo será 100% remoto

✓ ✓ Requerimientos

- **Experiencia comercial relevante**, preferiblemente en desarrollo de proyectos relacionados a consultoría, marketing digital y ventas
-
- Habilidades equilibradas en la resolución de **problemas y pensamiento estructurado**.
- Experto en la Suite de Office (especialmente en **PowerPoint** y Excel) y habilidades de presentación de ideas de negocios.
- **Habilidades verbales y escritas**, excepcionales debido a la naturaleza del rol que enfrenta.
- Interés y deseo de generar cambio al aprovechar el conjunto de habilidades de **consultoría comercial para el impacto social**.



Competencias clave

- **Habilidades analíticas**, comodidad al trabajar con enfoques no estructurados y, a veces, ambiguos para la resolución de problemas.
- **Capacidad intuitiva** para incorporar ideas dispares en conceptos simples pero efectivos.
- Destacadas **habilidades de facilitación**, y de presentaciones orales.
- Un **miembro de equipo colaborativo**, con la capacidad de trabajar con eficacia y gestionar equipos con diversos estilos de trabajo y personalidades.
- Gran capacidad para **establecer relaciones personales confiables** y eficaces con colegas y clientes.
- Entusiasta e **interesado en generar resultados**, persistente y persuasivo.

Responsabilidades

Las responsabilidades principales de la persona variarán según su experiencia, el cliente relevante y los problemas a tratar, algunos incluyen:

- **Realizar actividades de búsqueda de clientes y cuentas corporativas**, para adquisición de prospectos, envío de propuestas automatizadas, cerrar ventas, y fidelizar clientes en proyectos de consultoría
- **Usar y crear frameworks** y sistemas para desarrollar planes.
- **Usar la metodología de Inbound Marketing** para generar leads
- **Respaldar el desarrollo**, la entrega y la ejecución de los compromisos de asesoría e implementación.
- **Investigar organizaciones** e industrias.
- **Entrevistar, dirigir grupos focales** y facilitar talleres con empleados de clientes, equipos administrativos y demás actores, identificar problemas, crear hipótesis y ejecutar análisis, traducir los datos en perspectivas significativas.
- **Presentar recomendaciones** a las partes interesadas y en especial mover al cliente a la acción.
- **Ejecutar y administrar planes** de seguimiento para ganar nuevos negocios y guiar a personal subalterno en desarrollo de habilidades técnicas.
- **Impartir cursos de formación** según sea necesario.