



Vendedorx
Vinos Enteros

www.vinosenteros.mx

Quiénes somos: Vinos Enteros (fundado en 2019) es una importadora de vinos artesanales de Italia. Trabajamos con 24 productores y más de 150 etiquetas. Estamos basados en la Ciudad de México, pero contamos con distribución nacional a través de distribuidores en mercados claves de la república. Vendemos a clientes mayoreo y menudeo. Dentro de nuestra lista de clientes, encontrarás algunos de los restaurantes más prestigiosos del país, como Pujol, Rosetta, Máximo Bistrot, Alcalde, etc.

Descripción del rol: Esta es una gran oportunidad para unirse a un equipo energético, tomar un rol principal dentro del equipo de ventas, combinar estrategia y liderazgo con ventas y no tener un máximo en lo que puedes ganar. Estamos buscando una persona con experiencia de ventas que pueda administrar y profundizar relaciones con clientes existentes y prospectivos y aumentar ventas a través de hacer catas y capacitaciones. El enfoque está en el sector mayoreo (restaurantes y tiendas de vino) dentro de la Ciudad de México y los alrededores.

Este es un trabajo de tiempo completo que incorpora una mezcla de home office con frecuentes reuniones presenciales.

El candidato ideal va a poseer:

Experiencia/Habilidades:

- Previa experiencia en ventas
- Conocimiento de la industria de bebidas/gastronomía
- Contactos en la industria restaurantera de alta cocina en la CDMX
- Conocimiento de vino italiano (varietales, regiones, etc.)
- Pasión por el vino y la gastronomía
- Disponibilidad de hacer catas frecuentes y capacitaciones con clientes existentes y prospectos
- Liderazgo - capacidad para educar equipos
- Buena organización - informes regulares acerca de actividades de ventas, programación eficiente de catas, seguimiento regular y específico con clientes y prospectos, etc.
- Excelentes habilidades de comunicación - desde la gente de la bodega hasta los chefs de altísimo perfil
- Una conducta refinada y profesional: nuestra cartera constituye un conjunto de productos sofisticados y de primera calidad

Responsabilidades:

Ventas

- Clientes Prospecto:
 - Identificar clientes potenciales calificados y contactarlos
 - Desarrollar una relación con gente clave
 - Organizar catas, darle seguimiento y vender vinos
- Clientes nuevos y existentes
 - Mantenerlos una cálida relación a través de comunicación regular - darle seguimiento muy activo
 - Hacer capacitaciones con equipos de servicio, compartiendo información de las etiquetas, los productores, sugiriendo maridajes, etc.
 - Desarrollar la relación, monitoreando pedidos, presentando nuevos productos, actualizando contactos cuando haya un cambio del equipo
 - Emitir pedidos
 - Explorar eventos colaborativos
 - Tomar y emitir pedidos

Compensación: Base competitiva más comisiones en ventas

Otras responsabilidades

- Capacitaciones para todos los clientes
- Eventos para todos los clientes
- Ayuda en marketing (desarrollo y ejecución de un calendario de marketing que va a impulsar posts y stories en IG, correo, cambios al website en contenido destacado, traducciones de email, etc.)