

## FORMULARIO DE CONTACTO CON EMPRESAS Y PUBLICACIÓN DE LA OFERTA

### Datos de la empresa solicitando de las prácticas

**Nombre:** Traexsa Automoción SA  
**Sector de Actividad:** Automoción - Marketing

### Contenido de las prácticas

**Nombre del puesto:** Responsable de “Centro de Contacto con Clientes para Desarrollo de Negocio” (es como una pequeña central de telemarketing para contactar clientes)

**Número de puestos:** 1

**Periodo de realización:** 3 a 6 meses (periodo de prueba)

#### Descripción del puesto/funciones:

Funciones	Habilidades necesarias
Diseño de campañas para contactar con clientes (preparar argumentarios para recordatorios de revisión taller, ITV, recuperación de clientes perdidos, promoción de vehículos, alimentar anuncios en canales especializados de internet y en redes sociales para generar leads etc..)	Capacidad de <b>comunicación y de empatizar</b> Nociones de <b>Marketing para generar oportunidades comerciales</b> Capacidad para <b>responder puntualmente a consultas de clientes</b>
Selección de segmentos de clientela objetivo a partir de base de datos	<b>Capacidad de manejar bases de datos (Excel)</b>
Realización de llamadas a clientes (eventualmente con más personas)	<b>Facilidad de comunicación y Actitud comercial</b>
Diseñar sistemas para optimizar la operativa de coordinar la gestión de las llamadas entrantes y salientes con los Sistemas de gestión del negocio	<b>Aptitud en sistemas informáticos</b>
Medición objetiva de los resultados de las llamadas realizadas en términos de incremento de generación de oportunidades de negocio (tráfico en ventas, tráfico en postventa, etc...)	<b>Capacidad cuantitativa y analítica</b>
Coordinación con otros departamentos: Ventas, postventa, etc	<b>Capacidad de trabajo en equipo</b>

El / la profesional elegido estará al frente de un nuevo departamento en la empresa a través del cual se canalizará las nuevas técnicas de dinamización comercial mediante el uso inteligente de sistemas de comunicación (central de contactos telefónicos, internet, redes sociales, etc...), diseño de campañas específicas y medición de resultados

El / la profesional reportará directamente con la dirección de la empresa y trabajará próximamente con los responsables de venta y postventa.

**Periodo de prueba** de 3-6 meses

**Localización:** Cáceres

### Breve perfil para realizar la selección

**Titulación/Estudios:** Titulados o estudiantes de último año en ADE; Telecomunicaciones, Informática. Indispensable que sea a través de la Universidad de Extremadura.

**Experiencia mínima:** No es preciso

**Requisitos Mínimos:** Actitud comercial; dotes de comunicación; capacidad para aprender el manejo de bases de datos y operativa con sistemas de gestión informáticos (data management systems); capacidad analítica y cuantitativa (según lo descrito arriba)

**Otros requisitos (idiomas, informática, etc.):** Buen manejo de ofimática, sistemas de gestión, redes sociales, etc.. No es preciso conocimiento de idiomas

**Jornada Laboral:** Normalmente jornada completa aunque puede verse reducida a 4-5 horas/día temporalmente

**Horario:** entrando a las 9h de la mañana y a las 16h30 de la tarde; posibilidad de horario flexible

**Remuneración:** según parámetros de la Fundación Universidad Empresa

**Incentivos:** compensación adicional variable en función de consecución de objetivos (nº de clientes recuperados, incremento en citas de taller, etc....)

### Presentación de solicitudes

Los interesados deberán presentar:

Currículo acorde al perfil de la plaza convocada a través del correo electrónico [beatriz.fuex@gmail.com](mailto:beatriz.fuex@gmail.com)

**Importante:** En el mensaje electrónico se debe poner de "Asunto de mensaje" el nombre de la oferta en la que desea participar y la zona o zonas a las que quiere optar.