

---

## Oferta de Trabajo: Key Account Manager

---

Tenoli está buscando a una persona con **alto potencial, motivación extraordinaria y una mentalidad de trabajo en equipo** para el desarrollo comercial y el manejo de cuenta de la empresa.

### La empresa: Tenoli

Tenoli es un **nuevo canal de distribución para el mercado tradicional**– en particular las tiendas de abarrotes – en las zonas urbanas de América Latina. Tenoli opera **(i) una red de tiendas de abarrotes afiliadas y (ii) una cadena logística horizontal para llegar a todas las tiendas de la red.**

- (i) **El Club Tenoli** afilia a todas las tiendas de abarrotes de las zonas urbanas, las organiza en redes locales alrededor de centros físicos y ubicados directamente en comunidades marginadas, y las moderniza con asesoría personalizada y tecnología.
- (ii) Tenoli **Distribución** agrega y centraliza todos los pedidos de las tiendas de la red, compra productos directamente a los proveedores con márgenes privilegiados y entrega los productos a las tiendas.

### El contexto: un plan de crecimiento ambicioso

Después de 2 años de experiencia, Tenoli cuenta con:

- una red de 1,200 tiendas en el este de la ciudad - en Iztapalapa, Iztacalco et Ciudad Nezahualcóyotl.
- 6 centros de operaciones
- 1 bodega central para entregar a todas las tiendas
- 50 colaboradores

Con base a los resultados exitosos y la recién ronda de inversión, estamos buscando a un director de recursos humanos para acompañar nuestra expansión geográfica, retener y desarrollar, y hacer que fructifique su capital humano. El plan de crecimiento de Tenoli consiste en la apertura de 10 nuevas zonas de distribución en el norte y el sur de la ciudad y en 5 otras ciudades del país en los 3 próximos años.

El modelo de negocio y crecimiento de la empresa está basado en cerrar alianzas claves con proveedores con quienes Tenoli va a comprar directamente sus productos, sin pasar por terceros. Hoy trabajamos en directo con empresas como Unilever, La Moderna, Duracell, Pinsa Comercial, etc. El Key Account Manager tendrá la responsabilidad de llevar nuevas cuentas, negociar precios, y vender servicios adicionales a esos mismos clientes/proveedores como pruebas de mercado, encuestas, anuncios en la revista Tenoli Mag, servicios de consultoría, etc.

El Key Account Manager trabajará directamente con el director comercial, uno de los socios y fundadores de Tenoli.

### Funciones

Cada día, el Key Account Manager se encargará de:

- Establecer estrategias de ventas a largo plazo

## TENOLI: el nuevo canal de distribución en mercados tradicionales

- Mantener y fortalecer relación comercial con cuentas existentes
- Prospectar y on-board nuevos clientes
- Negociar precios de compra y condiciones comerciales favorables
- Vender servicios adicionales a clientes
- Desarrollar nuevos productos y servicios
- Liderar proyectos para clientes
- Reportar

### Perfil

#### Requisitos

- 3 años de experiencia en ventas
- Grandes capacidades interpersonales
- Sales-driven; orientado a objetivos
- Conocimiento de la industria de FMCGs/Retail
- Fuerte entendimiento de modelos de negocios
- Aptitud en medición de KPIs análisis de desempeño
- Muy confiable y autónomo
- Alta facultad de coordinación y gestión
- Cómodo con el ambiente de emprendimiento

#### Un “plus”

- Conocimiento del sector de la base de la pirámide y/o el canal tradicional

### Sueldo y condiciones

Tenoli tiene una **cultura basada en los objetivos**.

- Fijo: entre MXN 12,000 y MXN 20,000 según el perfil
- Variable y bonificaciones (30% del sueldo fijo) indexados a los resultados.
- Plan de desarrollo incremental del sueldo
- 2 meses de prueba
- Muchos beneficios adicionales como parte de una start-up: ambiente laboral atractivo, flexibilidad, vacaciones, etc.

**Esperamos tu candidatura: Escríbenos a [nicolas@tenoli.org](mailto:nicolas@tenoli.org)**



[www.tenoli.org](http://www.tenoli.org)



tenolimx



@tenolimx



tenolimx