
Oferta de Trabajo: Director de Ventas

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 dos relaciones claves:

1. Alianzas 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.
2. Una red de tiendas de abarrotes leales y creciendo.

El Director de ventas tendrá un puesto muy estratégico en la empresa y trabajará directamente con los socios y fundadores de Tenoli. Tendrá la responsabilidad de ampliar la red de clientes de Tenoli, administrar la fuerza de venta y optimizar todos los indicadores de desempeño. A su disposición está un sub-director y una gerente de comunicación.

Funciones

TENOLI: el nuevo canal de distribución en mercados tradicionales

Cada día, el Director de Ventas se encargará de:

- Establecer estrategias de ventas en el campo a largo plazo
- Administrar diario la fuerza de ventas – objetivos, agenda, capacitación, feedback, etc.
- Reclutar y capacitar nuevos vendedores
- Armar la oferta Tenoli al tendero – catálogo, plan Marketing, operaciones COM
- Gestionar zonas de ventas – establecer rutas de venta óptimas, abrir nuevas zonas
- Definir KPIs, medir y crecer

Perfil

Requisitos

- Gran capacidad de adaptación
- 8 años de experiencia en Management
- Grandes capacidades interpersonales
- Sales-driven; orientado a objetivos
- Conocimiento de la industria de FMCGs/Retail
- Conocimiento del sector de la base de la pirámide y/o el canal tradicional
- 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
- Alto sentido de la responsabilidad

Un “plus”

Sueldo y condiciones

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

- Fijo: entre MXN 30,000 y MXN 45,000 según el perfil
- Variable y bonificaciones (20% 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



www.tenoli.org



tenolimx



@tenolimx



tenolimx