

Somos DFS Aviation Services

DFS Aviation Services forma parte del grupo alemán DFS, uno de los mayores proveedores de gestión del tráfico aéreo del mundo. También somos un proveedor de servicios de navegación aérea certificado y tenemos relaciones con clientes de todo el mundo.

El puesto debe cubrirse en América Latina o en la sede principal de la empresa en Langen, Alemania.

Esperamos recibir su solicitud, indicando sus expectativas salariales y su fecha de incorporación más temprana posible.

Envíe sus documentos con un CV en el idioma inglés a nuestro correo electrónico:

bewerbung@dfs-as.aero



DFS Aviation Services

www.dfs-as.aero

Regional Manager (Sales/Ventas) para la región América Latina y España

Funciones

- Ser responsable de las ventas B2B de sistemas de control de tráfico aéreo, servicios de navegación aérea, así como servicios de consultoría relacionados con el control de tráfico aéreo y capacitación en la región de ventas de América Latina y España.
- A través del monitoreo activo del mercado y la competencia, identifica oportunidades de ventas para clientes existentes y nuevos. Representar a DAS en el mercado objetivo.
- Responsable del proceso de venta definido: iniciar contacto con clientes, coordinar consultas y licitaciones de acuerdo con su potencial y su viabilidad, teniendo en cuenta las condiciones marco comerciales y técnicas hasta la firma del contrato.
- Trabajar en el desarrollo continuo de estrategias de ventas y coherente de su región para lograr los objetivos de ventas definidos. Transmitir sus observaciones y hallazgos relevantes para el éxito empresarial en intercambio continuo a los departamentos de gestión de productos, desarrollo de negocios y marketing, entre otros.
- Mantener continuamente la información relevante del cliente en el sistema CRM y actualiza los desarrollos de sus oportunidades de ventas con respecto a los volúmenes de pedidos y la probabilidad de ocurrencia como base para el Forecast mensual.
- Apoyar al departamento de *Bid & Contract Management* en lo que respecta a la creación oportuna, la presentación y el seguimiento de las ofertas a sus clientes.
- Además, apoyar a otras divisiones según sea necesario y relacionado con el proyecto con su Know-how.
- En este puesto, se reporta al Head of Sales & Key Account Management.

Requisitos

- Requerimos conocimientos técnicos y de procesos sólidos en el control del tráfico aéreo; es absolutamente necesario un conocimiento exhaustivo en las áreas de productos de los sistemas ATM, procesos, estructuras del espacio aéreo, procedimientos operativos, gestión de la seguridad y formación.
- Al trabajar en una posición comparable durante varios años, no solo pudo adquirir una amplia gama de conocimientos de la industria aeronáutica y/o la gestión de tránsito aéreo, sino que también tuvo una red relevante, resistente e intacta en la región.
- Conocimientos en inglés y español son indispensables tanto verbalmente como por escrito
- Además del Know-how de ventas, aporta un amplio conocimiento comercial en la redacción de contratos y la clasificación inicial de las condiciones marco contractuales y los precios para este puesto.
- Manejo avanzado de las aplicaciones comunes de MS Office y lo distingue
- Disposición a viajes de negocios.