

Uclases - Gerente Comercial

Uclases es un EdTech líder en educación digital en Chile, con una **plataforma de reforzamiento escolar y autoaprendizaje** única en el país, que cuenta con diferentes funcionalidades, para que nuestros estudiantes nivelen todas sus brechas académicas, potencien sus capacidades y en términos sociales, podamos democratizar el acceso a educación de calidad.

Contamos con todo el contenido académico basado en los **programas exigidos por el MINEDUC**, desde 1ro básico a 4to medio, a través de videos educativos de alta calidad, elaborados por un grupo de **profesores de los mejores colegios de Chile**, en las asignaturas de **Matemáticas, Lenguaje, Historia, Ciencias Naturales, Física, Química y Biología**.

Nuestra visión como startup es lograr un **crecimiento exponencial** en los **próximos 5 años** y **ser la plataforma de reforzamiento escolar más grande de Latinoamérica**. Con una misión clara de **cambiar y mejorar el futuro de millones de niños y niñas en la región**, que no tienen acceso a educación de alta calidad y en donde las oportunidades no son iguales para todos.

En Uclases buscamos **colaboradores apasionados**, con **alto sentido de responsabilidad, transparencia y respeto por el otro**. Dispuestos a trabajar en permanente colaboración, con ganas de aprender, lograr grandes objetivos en equipo y con la misión de entregar servicios educativos simples y ágiles que nos permitan **crecer exponencialmente** y tener un **impacto positivo en los millones de niños y niñas de Latam**.

Actualmente nos encontramos en la búsqueda de un/una Gerente Comercial.

Dicho rol tendrá como objetivo liderar y ejecutar la estrategia de venta B2B y B2B2C.

La estrategia B2B, tiene como foco aumentar la cantidad de contratos anuales, con empresas que buscan entregar nuestra plataforma escolar, como un beneficio corporativo que mejora el bienestar mental, familiar y social de sus colaboradores, junto con potenciar las oportunidades académicas de todos los hijos e hijas de estos.

En relación a la estrategia B2B2C, buscamos generar alianzas estratégicas con empresas agregadoras de demanda, que busquen llevar nuestra plataforma escolar directamente a sus clientes o stakeholders involucrados en su cadena de valor.

El rol de nuevo Gerente Comercial será lograr las metas de venta establecidas en el directorio, ejecutar las reuniones presenciales o virtuales con los departamentos de RR.HH y Beneficios de las empresas y hacer un seguimiento eficiente y eficaz de la relación con nuestros clientes.

Funciones del cargo:

- Planificar las acciones necesarias para lograr el plan anual de ventas B2B.
- Planificar las acciones necesarias para lograr el plan anual de alianzas estratégicas B2B2C.
- Diseño y ejecución de estrategia comercial para clientes B2B y B2B2C.
- Diseñar, desarrollar y ejecutar los planes de negocio dirigidos a la mantención de relaciones B2B y B2B2C.
- Identificar potenciales clientes y el desarrollo de estos, realizando el proceso de negociación y venta del servicio.
- Desarrollar nuevos productos y estrategias de venta para aumentar el portafolio de negocios B2B y B2B2C.
- Analizar las tendencias del mercado para determinar hacia donde apunta la demanda de los consumidores y volumen estimado de ventas.
- Trabajar en conjunto con otros departamentos a fin de ejecutar las mejores estrategias de mercado para la compañía.
- Orientar su acción a la consecución de los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados.

Requerimientos:

Buscamos profesionales de Ingeniería Comercial o Ingeniería Civil industrial con al menos 10 años de experiencia laboral, 7 en las ventas con enfoque B2B y que haya trabajado en alguna Startup, E-Learning o en áreas de canales y plataformas digitales. Además, se requieren las siguientes habilidades y experiencias:

- Habilidades comunicacionales, liderazgo de equipos multidisciplinarios, autogestión y trabajo en equipo.
- Experiencia en canales digitales.
- Experiencia en el manejo de software, herramientas digitales y CRM.
- Conocimiento en Marketing con enfoque B2B y B2BC.
- Nivel de inglés intermedio o avanzado.
- Disposición para reunirse presencialmente, mínimo 1 o 2 veces al mes, en Santiago.

Beneficios:

- Plan de Stock Options de la compañía, según desempeño.
- Trabajo 100% remoto.
- Acceso ilimitado a nuestros cursos de desarrollo profesional (www.uclases.cl/business).
- Los viernes trabajamos hasta las 17:00.