

# DIRECTOR DE EXPANSIÓN

Dirigirás el crecimiento en términos de ingresos y rentabilidad para la organización, creando y ejecutando estrategias comerciales, que permitan a la organización crear potenciales alianzas y negocios en Latinoamérica, con corporativos, instituciones y gobiernos, posicionando a Unreasonable México como un aliado de primerísimo nivel.

## HABILIDADES Y EXPERIENCIAS IRRAZONABLES

- +3 años de experiencia en dirección comercial (o similar, de preferencia B2B).
- Saber leer a la gente, en cuanto entra a una reunión entiende contextos y personalidades, logrando adaptarse a cada situación.
- Mentalidad estratégica y con un don para priorizar.
- Comunicación que inspira a la acción.
- Conocimiento en procesos de presupuestos y reportes de desempeño.
- Extraordinario dando seguimiento (no deja hilos sueltos).
- Facilidad para crear y agilizar embudos de venta.
- Toma la batuta para dar el primer paso y es sumamente organizado.
- Orientado a resultados del negocio

## BENEFICIOS

- Sueldo (hiper competitivo).
- Bono anual de: \$100,000. mxn
- Aguinaldo de 15 días.
- Bono navideño de 15 días.
- Seguro privado gastos médicos.
- Oportunidad de trabajar virtualmente.
- Vacaciones ilimitadas pagadas.
- Oportunidad de aprender de algunas de las personas más influyentes en Latinoamérica.

 unreasonable  
mexico

Creando un mundo donde nadie es esclavo de sus circunstancias.

Co-diseñamos iniciativas con algunas de las marcas e instituciones más poderosas para resolver problemas globales urgentes mientras generan enormes oportunidades comerciales.

**En 8 años las iniciativas irrazonables han beneficiado a +5.7 millones de personas en 13 países.**

## RESPONSABILIDADES

### CLAVE

#### GENERAR Y MANTENER RELACIÓN

Con clientes y aliados, que van desde corporativos y gobiernos estatales hasta fundaciones.

#### LIDERAR AL EQUIPO DE MARKETING

Para incrementar el "awerness" de organización y servicios, así como atraer prospectos y crear análisis para desarrollar planes comerciales.

#### COLABORAR CON EL EQUIPO DE OPERACIONES

Para asegurar el éxito de los proyectos.

#### TRABAJAR CON EL DEPARTAMENTO DE FINANZAS

Para asegurar contratos y rentabilidad de proyectos.

#### COSTEO DE PROYECTOS

Para asegurar la rentabilidad en la etapa de prospectación.

#### ESTABLECER KPIS

Relevantes y realistas para poder rastrear.

#### CODISEÑAR Y LANZAR NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Alineados a necesidades específicas de clientes.

**APLICA AQUI**