

SUMATE A NUESTRO EQUIPO

DESARROLLADOR DE NEGOCIOS BANGHÓ

Sumario

Si buscás formar parte de un equipo, donde puedas:

- Tener la posibilidad de desarrollarte profesionalmente, en un proyecto en crecimiento.
- Explotar tu potencial comercial, obteniendo reconocimiento sin límites a tu contribución.

**Sumate al equipo de PC ARTS y BANGHÓ.
El equipo con mayor proyección del mercado de IT.**

Descripción

- Reportando funcionalmente al Director General de la marca Banghó.
- Promover el desarrollo de la marca Banghó en los Canales (Reseller & Retail) y cuentas relevantes directas (B2B/G), generando venta y negocios a corto, mediano y largo plazo a través del soporte a las fuerzas Comerciales de PCA.
- Colaborar con la definición e implementación del presupuesto del área.
- Colaborar con la definición e implementación del tablero de control, incluyendo objetivos, KPI's y responsables.
- Generar y mantener reportes a la dirección comercial.
- Asegurar el cumplimiento de las Políticas Corporativas Generales de la Compañía y la marca Banghó dentro de las funciones bajo su responsabilidad.
- Definir e implementar Planes de Acciones correctivas y/o preventivas que correspondan, que eviten o corrijan desvíos respecto a los Objetivos fijados.
- Generar e implementar los planes de acción que permitan alcanzar los estándares y objetivos definidos por el Sistema de Gestión de Calidad, promoviendo la mejora continua de procesos y procedimientos.
- Conocer los mercados actuales y potenciales donde participa la marca Banghó: marcas, productos, competidores, y en particular los segmentos de clientes y sus necesidades en términos de productos y servicios.
- Posicionar el negocio Banghó en los Canales (Reseller y Retail) identificados como foco en consenso con la Dirección General de Banghó.
- Posicionar el negocio Banghó en los Clientes B2B/G, acordados con la Dirección General Banghó.
- Dar soporte a las Fuerzas de Ventas de Distribución (Reseller y Retail) y Ejecutivos de Cuentas B2B/G para desarrollar oportunidades de negocios que estos identifiquen, o generen en conjunto, dentro de los parámetros establecidos (precio de venta, formas de pago, costo logístico, etc.), manteniendo los estándares definidos en resguardo de la rentabilidad, estimulando lealtad y confianza del Cliente posicionando la buena imagen de Banghó.
- Proponer y negociar aprobación de la Dirección General Banghó de los Planes de Ventas de la Marca (Consumo & Enterprise) y Segmento de Ventas (Reseller & Retail), en línea con la estrategia de la marca en cuanto a volumen de ventas, rentabilidad, participación de mercado.

SUMATE A NUESTRO EQUIPO

DESARROLLADOR DE NEGOCIOS BANGHÓ

Descripción (continuación)

- Colaborar con la Dirección General Banghó en definir políticas de precios que permitan lograr una oferta competitiva y rentable para la marca, en línea con el posicionamiento definido como objetivo.
- Dar seguimiento al Plan de Ventas, asegurando que el desempeño del mismo esté dentro de los objetivos propuestos, generando las acciones preventivas/correctivas que sean pertinentes para dar cumplimiento a dichos objetivos.
- Colaborar activamente con la Dirección General Banghó, en la elaboración del Plan de Marketing (Producto, Precio, Distribución y Promoción), para asegurar el alineamiento con los Planes y Objetivos de Ventas.
- Coordinar con las áreas de PM's Distribución (Consumo y Enterprise), Ventas y Marketing de Banghó y Distribución, en el armado y ejecución de los planes y eventos relaciones con canales.
- Desarrollar y mantener relacionamiento con las Marcas importantes que dan soporte a Banghó (Intel, Microsoft, etc.), patrocinando alineamiento de sus planes con los de Banghó.
- Definir e implementar herramientas y metodologías que aseguren sistemáticamente el control y cumplimiento del Plan de Ventas.
- Asegurar los objetivos de Ingresos por Venta y márgenes definidos en el Presupuestos de la Gerencia Comercial.
- Colaborar con las metas financieras de la Empresa, con el objetivo de reducir el Capital de Trabajo requerido por los negocios, especialmente reduciendo los plazos de cobros a los clientes.
- Control de las Cuentas Corrientes de los Clientes, asegurando la fluidez de los negocios y performance de las cobranzas: pagos en términos, sin débitos unilaterales de clientes, y minimizando riesgos de incobrabilidad.

Requerimientos

- **Experiencia:** Poseer al menos 5 (cinco) años de antigüedad Empresas Comerciales, al menos parte de ellas dentro de rubro de TI.
 - **Conocimientos:** Licenciado en carreras Comerciales (Administración de Empresas, Comercialización, etc.) e Ingeniería con perfil comercial
 - **Perfil:** Creatividad, autonomía, capacidades de negociación, gestión de equipos interdisciplinarios, orientación al cliente, facilidad para las relaciones interpersonales, perfil analítico y proactividad.
- Disponibilidad para realizar viajes de manera esporádica, tanto dentro como fuera del país.

SUMATE A NUESTRO EQUIPO

NUESTRA EMPRESA

➤ Sobre PC ARTS

PC ARTS es uno de los más importantes distribuidores de tecnología de la Argentina. Desde hace más de 20 años ayudamos a empresas como Dell, Intel, Microsoft, Lenovo y las principales marcas de IT a llevar sus productos al mercado a través de una operación de alcance nacional.

➤ PC ARTS en cifras

- Más de 20 años de Trayectoria.
- Más de 4500 Clientes en todo el País.
- Más de 115 Líneas de Producto.
- Más de 70 Marcas.
- Equipo comercial con más de 50 Personas.
- Más de 1 millón de Unidades Vendidas por Año.
- 3 unidades de Negocios (Distribución Consumo, Distribución Enterprise, Industria & Posventa), y 2 Áreas de Especialización Comercial (Sector Gobierno y Educación).

➤ Creamos Banghó

PC ARTS es la empresa detrás de la creación, diseño, producción y distribución de Banghó, la marca nacional de computadoras líder del mercado. Desde su lanzamiento en 2006, Banghó se instaló como una alternativa competitiva frente a la oferta de productos de fabricantes multinacionales, llegando a posicionarse como única marca nacional dentro de los mejores proveedores de IT de Argentina.

- Líneas de Consumo, Profesional y Game Master.
- Notebooks, Tablet, All-in-one, Computadoras de Escritorio, Smart Watch y Accesorios.