



UNIT

ELECTRONICS

UNIT Electronics es una empresa que ha surgido con el objetivo de impulsar a México hacia una etapa de innovación y desarrollo en áreas clave como la ingeniería robótica, electrónica, mecatrónica y disciplinas afines. Nuestra misión es proporcionar a profesionales, empresas de tecnología, centros de investigación, estudiantes y entusiastas los insumos necesarios para sus proyectos, ofreciendo una excelente relación calidad-precio y un servicio inigualable. A través de nuestra dedicación a la calidad, la innovación y el impulso del talento local, estamos liderando el camino en la creación de nuevos productos tecnológicos basados en la electrónica, contribuyendo al crecimiento de la industria y estableciendo un estándar de excelencia en México.

INGENIERO DE VENTAS – COTIZACIONES

Descripción del puesto

Como Ingeniero de Ventas para el departamento de cotizaciones, tendrás la responsabilidad de ofrecer asesoramiento técnico a los clientes que requieran ayuda para elegir componentes electrónicos y productos especializados de ingeniería. Debe tener habilidades para comunicarse eficazmente con los clientes, entender sus necesidades y traducirlas en especificaciones técnicas claras. La capacidad para negociar precios, plazos de entrega y otros aspectos comerciales también es importante. Además, la capacidad para mantener relaciones sólidas con los clientes y desarrollar nuevas oportunidades de negocio.

Este puesto es ideal para alguien con una formación técnica y habilidades de servicio al cliente y ventas que está buscando una oportunidad para generar experiencia laboral y desarrollar una comunicación efectiva.

Responsabilidades

- **Venta de Productos:** Identificar las necesidades de los clientes y recomendar productos adecuados para resolver problemas relacionados con sus proyectos.
- **Resolución de Garantías:** Gestionar las solicitudes de garantía de productos de manera eficiente y efectiva, siguiendo los procedimientos establecidos por la empresa.
- **Conocimiento de Productos:** Mantenerse actualizado sobre las características técnicas y las especificaciones de los productos vendidos. Ser capaz de explicar su funcionamiento y ventajas.
- **Seguimiento de Ventas:** Realizar un seguimiento de las ventas y mantener registros precisos de las transacciones, tiempos de entrega y comunicación activa con nuestros clientes.
- **Comunicación con el Responsable del departamento:** Mantener una comunicación abierta y regular con el Responsable, informando sobre las necesidades del área y clientes así como cualquier problema que surja.
- **Búsqueda de productos:** De acuerdo a las necesidades del cliente se buscará la mejor opción para adquirir dispositivos bajo pedido.
- **Mejora continua.** Identificar áreas de oportunidad y exponerlas con el responsable del departamento. Además de definir procesos y procedimientos si es necesario.
- **Atención al Cliente:** Proporcionar un servicio excepcional al cliente, incluyendo asesoría técnica detallada sobre los productos y respuestas precisas a las preguntas de los clientes.
- **Búsqueda de Clientes:** Proporcionar un servicio excepcional al cliente, incluyendo asesoría técnica detallada sobre los productos y respuestas precisas a las preguntas de los clientes.

Estas responsabilidades son esenciales para garantizar una experiencia de compra positiva para los clientes y el cumplimiento de los objetivos de ventas y servicio en la sucursal. Además, el vendedor debe estar dispuesto a aprender continuamente sobre los avances tecnológicos y nuevos productos en el mercado de componentes electrónicos para brindar la mejor asesoría posible a los clientes.

Requisitos

- Título universitario en Ingeniería en Mecatrónica, Ingeniería en Electrónica, Ingeniería en Robótica o carreras relacionadas.
- Conocimientos en componentes electrónicos y productos de ingeniería, fuentes de alimentación, sensores, microcontroladores, circuitos integrados, y productos de las marcas Arduino, Raspberry entre otras marcas.

Habilidades necesarias

- Experiencia en ventas o atención al cliente.
- Experiencia en proyectos de ingeniería y diseño de prototipos.
- Microsoft Excel / Google Sheets nivel intermedio.
- Inglés (básico/intermedio)
- Facilidad de palabra.
- Trabajo en equipo.
- Creatividad y resolución de problemas.
- Pensamiento crítico, lógico y analítico.
- Comprensión lectora

Lugar de trabajo

Calz. Chabacano No. 65 Bodega 2 col. Ampliación Asturias alc. Cuauhtémoc.

