

Nombre del puesto:

Gestor de Negocios de Crédito

Persona responsable del apoyo operativo a la Coordinación de Mercadeo y Ventas, equipo de asesores y el apoyo en la supervisión de promotores de negocios. Generador(a) de nuevos negocios y alianzas -dentro y fuera del GAM, difusor(a) del Programa de "Crédito a la Medida" de Fundecooperación.

Objetivos del Cargo:

- Apoyar al Departamento de Crédito en todo lo necesario para la generación de nuevas alianzas, negocios y oportunidades de expansión del Programa de Crédito, dentro y fuera del GAM.
- Fortalecer el posicionamiento del Programa de Crédito a nivel nacional mediante el desarrollo y ejecución de estrategias innovadoras de mercadeo y ventas.
- Apoyar en la Supervisión de promotores de ventas y velar en conjunto con la jefatura por el cumplimiento de metas y estrategias de la Fundación.
- Apoyo en la búsqueda y fortalecimiento de aliados estratégicos que apoyen los objetivos propuestos Fundecooperación.
- Apoyo en la asesoría a los prospectos interesados en su proceso de aplicación a financiamiento con el fin de que vean en Fundecooperación la opción ideal para su empresa.

Responsabilidades:

1. **Generador de nuevos negocios:** Apoyo en la Identificación, contactar, generar interés y finiquitar nuevas oportunidades de negocios en crédito, con potenciales aliados, dentro del segmento de población definido por la Fundación.
2. **Apoyo en la Supervisión:** Apoyo en la supervisión de todo lo necesario a los promotores de ventas dentro y fuera del GAM para la correcta difusión del programa de crédito y el cumplimiento de metas solicitado.
3. **Cierre de negocios:** Apoyo en la Gestión de los casos referidos por los aliados estratégicos y promotores de crédito, para su debida cuantificación, atención y referencia a los Asesores de Crédito para así concretar su venta. Además, de asesorar de manera correcta y efectiva a todos los aliados, referentes y promotores de crédito para el cierre de negocios efectivo sobre la colocación de crédito.
4. **Apoyo en Departamento:** Persona a cargo de brindar el apoyo necesario para la correcta ejecución del Plan de Mercadeo y ventas propuesto y los objetivos del Departamento de Crédito en general.
5. **Promoción y venta de créditos:** Apoyo en las ferias, eventos masivos, publicidad masiva o alternativa que desarrolle o participe el Programa de Crédito, así como la retroalimentación en las estrategias de mercadeo propuestas, planes de negocio y posibles oportunidades de crecimiento. En todos los casos, debe procurar la venta efectiva de créditos.

Perfil del Cargo:

- Profesional o estudiante universitario en el área de mercadeo, finanzas, Ingeniería Industrial o afines.
- Experiencia en el área de colocación de créditos empresariales, preferiblemente a Mipymes.
- Experiencia con la supervisión del personal, de preferencia de ventas.
- Habilidad de trabajo en equipo.
- Excelente presentación personal.
- Disponibilidad para trabajar fuera y dentro del GAM cuando se considere necesario.
- Licencia B1 al día y vehículo propio