



## Resumen de la posición

Es una posición de alto valor que a través de la colaboración con cada uno de los prospectos del pipeline de ventas genera ingresos y valor a StripSteel (B2B, sector solar fotovoltaico).

StripSteel diseña y fabrica estructuras en acero de alta resistencia a la corrosión para el montaje de paneles solares.

### Responsabilidades

- Generar prospectos de alto valor utilizando herramientas de mercadotecnia de contenidos
- Añadir valor guiando a los prospectos en el desarrollo de sus proyectos solares fotovoltaicos
- Contribuir al éxito de los proyectos capacitando a los clientes, empresas EPCistas del sector
- Generar información relevante para fortalecer la estrategia de ventas
- Gestionar proyectos y prospectos dentro de Hubspot (CRM)
- Crear relaciones de largo plazo a través del servicio personalizado y del comportamiento ético
- Asesorar a clientes a lo largo del proceso
- Trabajar de la mano de fabricantes de paneles solares para garantizar que las soluciones en acero sean compatibles con los paneles solares de última generación.

### Requisitos

- Carrera terminada en áreas de negocios, ingeniería, ciencias ambientales y de energía.
- Inglés
- Disponibilidad para viajar
- Experiencia en áreas comerciales (en el sector solar fotovoltaico sería deseable)

Posición híbrida de tiempo completo para personas con residencia en Puebla, Tlaxcala o Ciudad de México.

Enviar CV [solar@stripsteel.com.mx](mailto:solar@stripsteel.com.mx)

<https://www.linkedin.com/jobs/view/3382562022>