



## FICHA DE PUESTO

### INGENIERO DE VENTAS

#### 1. Descripción General del Puesto

Solea es una empresa mexicana dedicada al desarrollo, construcción, puesta en marcha y posterior operación y mantenimiento de sistemas solares fotovoltaicos, almacenamiento con baterías y otras tecnologías sustentables.

**Objetivo:** Buscamos a un Ingeniero de Ventas para reforzar nuestro equipo técnico-comercial para apoyar al equipo de ventas en la promoción de nuestros servicios.

**Departamento:** Ventas y Operaciones

**Sede:** Querétaro

**Jefe Jerárquico:** matricial, 1. Director Comercial, 2. Director de Operaciones

**Entidades externas** con las que se relaciona: asociados comerciales, clientes, proveedores

#### Principales responsabilidades:

- Promover Solea, buscar prospectos
- Organizar reuniones con prospectos y clientes
- Presentar propuestas de proyectos y opciones financieras
- Negociar con clientes
- Cerrar proyectos
- Apoyar al equipo de ventas en la promoción de soluciones con los clientes
- Apoyar en la parte técnica del proceso de venta
- Diseñar y cotizar los proyectos internamente y con los proveedores
- Realizar visitas técnicas en sitio y proponer soluciones técnicas
- Administrar clientes, mantener la relación, identificar nuevos servicios, programar mantenimientos

#### 2. Perfil Candidato

Recién graduado de ingeniería o afín.

1 año de experiencia laboral a tiempo completo sería un plus.

#### Conocimientos técnicos

Manejo del Pack Office (Word, Excel, Power Point, MS Project) obligatorio

Ingeniería en energía, electricidad, industrial sería un plus

Experiencia en solar fotovoltaico y proyectos eléctricos sería un plus

#### Certificados

EC0586, DC3 relacionado con trabajo en alturas, electricidad y primeros auxilios sería un plus

#### Idiomas

Español e inglés profesional obligatorio



### 3. Competencias personales y laborales

Enfoque a resultados  
Gusto por las ventas  
Comunicación asertiva  
Habilidades de delegación  
Empatía, proactividad  
Solución de problemas  
Tolerancia a la frustración  
Actitud de servicio

### 4. Compensaciones y beneficios

Prestaciones de ley desde el día 1  
Atractivos bonos por proyectos  
15 días de vacaciones desde el primer año, a disfrutar prorrateable desde la entrada.  
Modalidad de trabajo: oficina con potencial de volver híbrido.  
Contrato determinado a 6 meses. Contrato indeterminado después de este periodo, con prestaciones superiores a las de la ley.  
Al finalizar el primer año, el candidato es elegible a una promoción con un incremento salarial determinado en ese momento.

### 5. ¿Cómo aplicar?

Enviar currículum a [rh@soleamx.com](mailto:rh@soleamx.com) con el título "Vacante Ingeniero/o de Ventas"

