

Título	Partnerships Manager
Tipo	Negociaciones y Ventas
Región	Latinoamérica
Ciudades	Sin Excepción (Latinoamérica)
Países	Centro y Sudamérica
Nivel de experiencia	Cartera de Clientes y/o Experiencia Ventas
Descripción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar el Marketing y hacer investigación de mercado en el país de Latinoamérica donde desee representar a SuperMap. 2. Trabajar de forma autónoma dentro de los procedimientos y prácticas establecidos; proponiendo mejoras para ayudar a SuperMap Co. a lograr su misión y visión establecida para Latinoamérica. 3. Conectar con las personas del mercado ampliando así sus relaciones. Las cuales se verán reflejadas en los resultados de la empresa para de la región latinoamericana. 4. Alto perfil de liderazgo para trabajar independientemente y en equipo cumpliendo metas semanales, quincenales, mensuales y trimestrales. 5. Ser autodidacta para conocer y estar enterado de las últimas noticias en Sistemas de información Geográficas y Geoespacial. 6. Conocer la correcta aplicación de un estudio de mercado y su aplicación para captar clientes.
Habilidades y Requerimientos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Habilidades en el dominio de Microsoft Office y conocimientos en software SIG. 2. Graduados y/o que posea cierta experiencia en el campo de SIG (Sistemas de información geográfica). 3. Actitud positiva, trabajadora, fuerte capacidad de aprendizaje, y tener una buena habilidad analítica. 4. Buena capacidad de ejecución, resistencia a la presión, capacidad de gestión.
Beneficios	Será retribuida por comisión
Contacto	Eric Iván (Zheng) Zhengwentong@supermap.com