

CSE: Customer Success Engineer

Especialista en Éxito de Clientes MATLAB

Resumen

Trabajar con usuarios universitarios para comprender sus desafíos técnicos y comerciales. Utilizar los conocimientos adquiridos para brindar una visión de cómo MathWorks puede ayudarlos a abordar los desafíos a los que se enfrentan en educación e investigación. Las conversaciones con los usuarios deben abarcar temas como el pensamiento computacional, escritura de código, el uso de los productos de MathWorks en la industria, hasta los beneficios de enseñar/aprender las habilidades de MATLAB. Demostrar el valor de MATLAB y Simulink para aumentar su adopción en el currículo, la investigación y en los proyectos comerciales.

Responsabilidades

(1) Campeón en Pensamiento Computacional: Influir en los líderes académicos para incorporar la literatura computacional en su plan de estudios. Identificar, rastrear e influir en la adopción de productos MathWorks en cursos relevantes de Ingeniería, Ciencia y Negocios, tanto a nivel licenciatura como de posgrado.

Identificar proyectos y grupos de investigación clave que puedan beneficiarse de la adopción de los productos MathWorks. Involucrarse con estos grupos para comprender sus objetivos y desafíos. Aprovechar el conocimiento de los productos y la experiencia en la industria para recomendar soluciones MathWorks.

(2) Planificación y Estrategia: Desarrollar Planes de Participación Técnica y actividades para aumentar la adopción de productos MathWorks en un conjunto de universidades. Revisión periódica de las métricas clave para adaptar los planes creados.

(3) Ejecutar Planes de Participación Técnica: Visitar universidades para promover y apoyar el uso más profundo de los productos MathWorks en todas las áreas de la universidad, incluidos el currículo, los cursos, en proyectos de investigación y comerciales, y en actividades estudiantiles de alto impacto (concursos, proyectos, etc.). Preparar y realizar presentaciones, demostraciones y ejemplos de aplicaciones.

(4) Cultivar Campeones: establecer una relación con los principales profesores e investigadores para convencerlos de que aboguen por el uso de los productos MathWorks en el campus y en la comunidad académica en general. Abogar en nombre de los clientes para influir en el futuro de los productos MathWorks.

Requisitos Deseables.

- Licenciatura en Ciencias o Ingeniería y 7 años de experiencia laboral profesional (o una maestría y 5 años de experiencia laboral profesional, o un doctorado).

- Los candidatos deben estar dispuestos a viajar del 25% al 50% del tiempo.

Requisitos adicionales.

- Maestría en Ingeniería o Ciencias
- Experiencia laboral comprobada con MATLAB y Simulink
- Un doctorado relevante o una experiencia equivalente a más de 3 años trabajando en una industria relevante es un plus
- La experiencia en un puesto técnico de ventas, marketing u orientación al cliente es una ventaja
- La experiencia como asistente de investigación o enseñanza de nivel de posgrado es una ventaja

Edad: 27-37

Sexo: Indistinto

Horario: 9 a 18 hrs. lunes a jueves y viernes 9 a 14:30 hrs. (Horario Flexible)

Inglés: 80%, habilidades escritas, lectura y comprensión

Edo. Civil: Indistinto

Disponibilidad para viajar, dentro y fuera del país: Si

Excelente presentación y habilidades de comunicación (facilidad de palabra)

Software: MATLAB, Simulink, Paquetería Office365 (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), CRM, y paquetería de oficina.

Si cubres el perfil envía CV s la dirección de correo electrónico que aparece abajo.

Jacqueline Vicarte

jvicarte@multion.com

===== Fin de vacante 1 =====

Ejecutivo de Ventas –Software

Actividades

- Dar seguimiento a las oportunidades comerciales.
 - Dar atención personalizada a los clientes (vía telefónica y/o presencial).
 - Elaboración de cotizaciones (presupuestos) para los clientes.
 - Asistir a reuniones con clientes para cierre de proyectos y oportunidades.
 - Participación en eventos, congresos, seminarios, dando a conocer los productos y servicios que ofrece la compañía.
 - Generar nuevas oportunidades de negocio a través de las herramientas proporcionadas por la compañía, así como generar contactos en eventos, seminarios y visitas con los clientes.
 - Colaboración en equipo con las diferentes áreas de la compañía.
-

Habilidades:

- Trabajo en equipo.
 - Facilidad de palabra y comunicación, atención a clientes, excelente presencia.
 - Organización.
 - Puntualidad.
 - Enfocado a resultados.
-

Competencias:

- Capacidad de persuasión y negociación, comunicación verbal y escrita, habilidad para relaciones interpersonales.
 - Iniciativa, atención al detalle, capacidad para aprender, traducción técnica.
 - Liderazgo, tenacidad.
 - Aptitud técnica y profesional.
 - Planeación y organización, control.
-

Requisitos Deseables.

- Experiencia en el área de ventas de software y/o tecnología mínima de 3 años.
- Proactividad.
- Capacidad de comunicación.
- Manejo de cuentas,
- Atención a clientes
- Conocimiento del proceso de ventas
- Responsabilidad.

Edad: 28-45

Sexo: Indistinto

Horario: 9 a 18 hrs. lunes a jueves y viernes 9 a 14:30 hrs. (Horario Flexible)

Inglés: (Intermedio), habilidades escritas, lectura y comprensión

Edo. Civil: Indistinto

Disponibilidad para viajar, dentro y fuera del país: Si

Excelente presentación y habilidades de comunicación (facilidad de palabra)

Software: Paquetería Office365 (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), CRM, y paquetería de oficina.

Si cubres el perfil envía CV s la dirección de correo electrónico que aparece abajo.

Joel Cervantes

jcervantes@multion.com

===== Fin de vacante 2 =====