

ICAT Logistics, Inc.

Job Description

Job Title: Sales Executive

Department: Southeast Region (El Paso, TX)

Reports to: Executive, VP Transborder

Location: Juarez, Mexico / Chihuahua, Mexico (with travel to El Paso, Texas)

Summary:

We are seeking a dynamic and results-driven Sales Executive to join our team as we expand our operations with a new office in El Paso, Texas. This role will focus on developing and maintaining relationships with clients in Juarez and Chihuahua, promoting our logistics services, and driving sales growth in the region.

Key Responsibilities:

- **Client Acquisition:** Identify and target potential clients in Juarez and Chihuahua, utilizing market research and networking to generate leads.
- **Sales Strategy:** Develop and implement effective sales strategies to meet and exceed sales targets for our new El Paso office.
- **Relationship Management:** Build and maintain strong relationships with clients, providing exceptional customer service and support.
- **Market Analysis:** Conduct regular market analysis to identify trends, competitor activities, and opportunities for growth in the logistics sector.
- **Collaboration:** Work closely with the operations and marketing teams to ensure client needs are met and services are effectively promoted.
- **Reporting:** Prepare regular sales reports and forecasts for management, highlighting progress, challenges, and opportunities.
- **Networking:** Attend industry events and trade shows to promote the company and establish connections with potential clients.

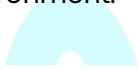
Qualifications:

- Bachelor's degree in business administration, Logistics, or a related experience required.
- Minimum of 4 years of experience in sales, preferably in logistics or transportation.
- Strong knowledge of the logistics industry and market dynamics in Juarez, Chihuahua, and El Paso.
- Proven track record of achieving sales targets and driving business growth.
- Excellent communication and interpersonal skills, with the ability to build rapport with clients.
- Bilingual in Spanish and English is required.
- Strong analytical skills and attention to detail.
- Ability to work independently and as part of a team.
- Ability to travel within Mexico to meet clients in person

Supervisory Responsibilities: N/A

What We Offer:

- Competitive salary and commission structure.
- Opportunities for career advancement.
- A dynamic and collaborative work environment.
- Comprehensive benefits package.



Company Overview:

ICAT Logistics' goal is to be the workplace of choice for the best and brightest. The attraction of top talent and hiring of A players is our corporate focus. Our mission of helping all we touch grow begins with our ICAT teammates. We recruit, hire and train based on experience and strengths and often modify a position for the best fit.

Our teammates truly understand our mission and are empowered to find the right solutions for our clients, resulting in the WOW feeling they have come to expect from ICAT. Entrepreneurialism, self-determination, and love of learning are just a few of the characteristics that describe our people. Family atmosphere, personal growth and mutual support are attributes we strive for.

From the first office in Baltimore opened in 1993, ICAT has expanded to 19 offices in the US and to over 100 global affiliate partners. ICAT has won awards and industry accreditations both regionally and nationally. Both financially strong and forward thinking, ICAT is poised for unprecedented growth. **Do you have what it takes to join the ICAT team?**

Application Process:

Interested candidates are invited to submit their resume and a cover letter detailing their relevant experience and motivation for applying to Frank Medrano frank.medrano@icatlogistics.com or Aldo Baca aldo.baca@icatlogistics.com



logistics, inc.

ICAT Logistics, Inc.

Job Description

Posición: Ejecutivo de Ventas

Departamento: Región Suroeste (El Paso, TX)

Supervisado por: VP Ejecutivo Transfronterizo

Ubicación: Juárez, México / Chihuahua, México (con habilidad de viajar a El Paso, Texas)

Empresa: ICAT Logistics

Descripción del Trabajo:

Estamos buscando un Ejecutivo de Ventas dinámico y orientado a resultados para unirse a nuestro equipo mientras expandimos nuestras operaciones con una nueva oficina en El Paso, Texas. Este puesto se enfocará en desarrollar y mantener relaciones con clientes en Juárez y Chihuahua, promoviendo nuestros servicios de logística e impulsando el crecimiento de ventas en la región.

Responsabilidades:

- **Adquisición de Clientes:** Identificar y seleccionar clientes potenciales en Juárez y Chihuahua, utilizando investigación de mercado y networking para generar oportunidades.
 - **Estrategia de Ventas:** Desarrollar e implementar estrategias de ventas efectivas para cumplir y superar los objetivos de ventas de nuestra nueva oficina en El Paso.
 - **Gestión de Relaciones:** Construir y mantener relaciones sólidas con los clientes, brindando un servicio excepcional y de apoyo directo al cliente.
 - **Análisis de Mercado:** Realizar análisis de mercado regularmente para identificar tendencias, actividades de competidores y oportunidades de crecimiento en el sector logístico.
 - **Colaboración:** Trabajar en estrecha colaboración con los equipos de operaciones y marketing para garantizar que se satisfagan las necesidades del cliente y que los servicios se promuevan eficazmente.
-
- **Informes:** Preparar informes de ventas regulares y pronósticos para la gerencia, destacando el progreso, desafíos y oportunidades.
 - **Networking:** Asistir a eventos de la industria y ferias comerciales para promover la empresa y establecer conexiones con clientes potenciales.

Requisitos del Puesto:

- Título universitario en administración de empresas, logística o experiencia relacionada.
- Mínimo de 4 años de experiencia en ventas, preferentemente en logística o transporte.
- Sólido conocimiento de la industria logística y las dinámicas del mercado en Juárez, Chihuahua y El Paso.

- Historial comprobado de alcanzar objetivos de ventas e impulsar el crecimiento del negocio.
- Excelentes habilidades interpersonales y de comunicación, con capacidad para establecer relaciones con los clientes.
- Ser bilingüe en español e inglés es obligatorio.
- Fuertes habilidades analíticas y atención al detalle.
- Capacidad para trabajar de forma independiente y como parte de un equipo.
- Disponibilidad para viajar dentro de México para reunirse con clientes en persona.
- Otras tareas y proyectos emergentes que pueden solicitarse como apoyo al entorno acelerado de

Responsabilidades de Supervisión: Ninguna

Beneficios:

- Salario competitivo y estructura de comisiones.
- Oportunidades de avance profesional.
- Un entorno de trabajo dinámico y colaborativo.
- Paquete integral de beneficios.

Descripción General de la Empresa:

El objetivo de ICAT Logistics es ser el lugar de trabajo elegido por los mejores y más brillantes. Nuestro enfoque corporativo es atraer el mayor talento y contratar a los mejores. Nuestra misión de “ayudar a crecer todo lo que tocamos” comienza con nuestros compañeros de equipo de ICAT. Reclutamos, contratamos y capacitamos en función de la experiencia y las fortalezas, y a menudo modificamos un puesto para adaptarlo al mejor candidato.

Nuestros compañeros de equipo entienden nuestra misión y están capacitados para encontrar soluciones adecuadas para nuestros clientes, lo que les genera una sensación grata que siempre esperan de ICAT. El emprendimiento, la autodeterminación y el amor por aprender son sólo algunas de las características que describen a nuestro equipo. El ambiente familiar, el crecimiento personal y el apoyo mutuo son atributos por los que nos esforzamos.

Desde que abrimos la primera oficina en Baltimore en 1993, ICAT se ha expandido a 19 oficinas en los EE. UU. y tiene a más de 100 socios afiliados globalmente. ICAT ha ganado premios y acreditaciones de la industria tanto a nivel regional como nacional. Con una solidez financiera y una visión de futuro, ICAT está preparada para un crecimiento sin precedentes. **¿Tienes lo necesario para unirte al equipo de ICAT?**

Proceso de Solicitud:

Los candidatos interesados están invitados a enviar su currículum y una carta de presentación detallando su experiencia relevante y motivación para postularse a Frank Medrano frank.medrano@icatlogistics.com o a Aldo Baca aldo.baca@icatlogistics.com