



DETA Consultores
DESARROLLADORA DE TALENTOS



CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Ejecutivo de Cuentas Estratégicas

SolarPro

Desarrollar y gestionar la cartera de clientes clave y proyectos de alto valor mediante prospección especializada, relaciones duraderas y la coordinación comercial de soluciones complejas, para hacer crecer la facturación y la retención de las cuentas estratégicas de SolarPro.

COMERCIAL

CUENTAS CLAVE

CONFIDENCIAL

VI · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO
PROPÓSITO CENTRAL

Desarrollar y gestionar la cartera de clientes clave y proyectos de alto valor mediante prospección especializada, relaciones duraderas y la coordinación comercial de soluciones complejas, para hacer crecer la facturación y la retención de las cuentas estratégicas de SolarPro.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave	25%	• % de crecimiento anual de facturación de la cartera clave • % de retención de cuentas clave	• Plan de cuenta por cliente clave • Cartera de cuentas estratégicas al día
Prospección y Apertura de Valor	20%	• Número de prospectos de alto valor calificados • Primeras reuniones con decisores	• Pipeline de cuentas de alto valor • Agenda de reuniones con decisores
Coordinación Comercial de Proyectos Complejos	20%	• % de expedientes completos • Tiempo de respuesta interna dentro de estándar	• Propuesta técnico-comercial compleja • Enlace con Ingeniería y perito UVIE/UI
Negociación y Cierre Estratégico	20%	• % de cumplimiento de condiciones acordadas • Número de contratos formalizados	• Contrato de largo plazo formalizado • Condiciones especiales autorizadas
Relacionamiento y Expansión	15%	• % de recompra o ampliación • Valor del pipeline de expansión	• Plan de expansión por cuenta • Registro de recompra y ampliación

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Visión Estratégica		Alto
Negociación		Alto
Construcción de Relaciones		Alto
Orientación al Servicio		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Gestión de Cuentas Clave (KAM)		Alto
Proyectos Industriales y Licitaciones		Medio
Estructuración de Contratos de Largo Plazo		Medio

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Lic. en áreas comerciales, ingeniería o administración (titulado)	REPORTA A	Gerencia Comercial
		SUPERVISA A	Ninguno
EXPERIENCIA	4+ años en ventas consultivas B2B o gestión de cuentas clave, idealmente proyectos técnicos o industriales	HERRAMIENTAS CLAVE	CRM Nico Trello Office Herramientas de propuesta técnica
MODALIDAD	Presencial · SolarPro Chihuahua		

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave

25%

FUNCIONES CLAVE

- Desarrollar y gestionar la cartera de clientes clave
- Elaborar y ejecutar el plan de cuenta por cliente
- Dar seguimiento al crecimiento y la retención de la cuenta

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gestión de cuentas clave (KAM)

Planes de cuenta, crecimiento y retención de clientes estratégicos.

KPI 01 % de crecimiento anual de facturación de la cartera clave

KPI 02 % de retención de cuentas clave

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Prospección y Apertura de Valor

20%

FUNCIONES CLAVE

- Identificar y calificar cuentas de alto potencial
- Contactar a los decisores de nivel directivo
- Recibir del Especialista de Producto los leads con potencial de cuenta clave

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Prospección de alto valor

Mapeo de cuentas, acceso a decisores y calificación de potencial.

KPI 01	Número de prospectos de alto valor calificados
KPI 02	Primeras reuniones con decisores

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Coordinación Comercial de Proyectos Complejos

20%

FUNCIONES CLAVE

- Coordinar con Ingeniería la solución técnica de proyectos complejos
- Integrar la verificación del perito UVIE o UI cuando el proyecto lo requiere
- Actuar de enlace entre el cliente y las áreas internas

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Proyectos industriales y licitaciones

Coordinación técnica, verificación UVIE/UI y expedientes complejos.

KPI 01

% de expedientes completos

KPI 02

Tiempo de respuesta interna dentro de estándar

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Negociación y Cierre Estratégico

20%

FUNCIONES CLAVE

- Negociar bajo las directrices de Gerencia Comercial
- Formalizar contratos de largo plazo con el contrato mercantil
- Asegurar el cumplimiento de las condiciones acordadas

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Contratación de largo plazo

Estructuración de contratos, condiciones especiales y poder de firma.

KPI 01	% de cumplimiento de condiciones acordadas
KPI 02	Número de contratos formalizados

ÁREA DE EFECTIVIDAD 05

Relacionamiento y Expansión

15%

FUNCIONES CLAVE

- Construir relaciones duraderas con los decisores
- Gestionar la recompra y la ampliación de la cuenta
- Detectar nuevas oportunidades dentro de la cuenta

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Relacionamiento estratégico

Fidelización, recompra y expansión de cuentas clave.

KPI 01

% de recompra o ampliación

KPI 02

Valor del pipeline de expansión