



Business development, segmento sanidad



Funciones: Realizar prospección de mercado, detectar clientes potenciales, contactarlos... Aumentar la cartera de clientes, a través de la firma de nuevos contratos según los parámetros definidos previamente por el segmento. Identificar y desarrollar oportunidades de negocio que ayuden a la empresa en la consecución de sus objetivos de ventas. Confeccionar la propuesta económica y la propuesta técnica, para crear una oferta adecuada a los clientes. Negociar el contrato una vez presentada la oferta con el objetivo de llegar a un acuerdo satisfactorio tanto para el cliente como para Sodexo. Mantener el relacional con los clientes ya establecidos en la compañía con el objetivo de identificar nuevas oportunidades de negocio. Reconocer el mercado y dar visibilidad a Sodexo asistiendo a congresos y eventos varios del sector. Dar soporte a operaciones para la consecución de las renovaciones de contrato.

Empresa: [Sodexo](#).

Lugar de trabajo: Las Rozas (Madrid).

Requisitos: Diplomado/a en Turismo. Al menos 3 años de experiencia previa en la venta de servicios de restauración, limpieza, servicios auxiliares, etc. o experiencia en la venta de productos y/o servicios para clientes del sector sanitario (hospitales y/o residencias). Valorable inglés fluido.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa.

Más información: [Business development](#).