



Comercial colectividades y servicios a escuelas



Funciones: Analizar el mercado y la competencia con el objetivo de abrir nuevas oportunidades en nuevos centros y nuevas áreas geográficas. Captación y gestión comercial de centros educativos (de todos los niveles), públicos, concertados o privados, especial foco en el ámbito privado. Promover la implantación de nuestro sistema integral de gestión de comedores de centros educativos. Analizar la rentabilidad de las propuestas/proyectos. Elaborar y negociar las propuestas comerciales (concursos públicos y ofertas privadas) de acuerdo con la línea estratégica marcada por la dirección del área velando al mismo tiempo por la adaptación y satisfacción de las necesidades de los clientes. Planificación de su actividad distribuyendo su tiempo entre clientes/tareas para conseguir los objetivos de manera eficiente. Fidelización de la cartera de clientes. Reportar el plan de actividad y acción comercial y los resultados obtenidos, mediante CRM y KPI. Controlar el presupuesto de ventas asignado a su línea de actividad. Coordinar con el resto de departamentos necesarios las condiciones acordadas con el cliente. Seguimiento y colaboración en el inicio de la actividad en un cliente y seguimiento del servicio y de las posibles incidencias con el objetivo de fidelización y de ampliación de la relación comercial. Tareas administrativas generales vinculadas al desarrollo de su actividad.

Empresa: Serhs Food.

Lugar de trabajo: Mataró (Barcelona).

Requisitos: Grado en Comercio y Marketing o Grado en Administración y Dirección de Empresas o Grado en Turismo y Ocio. Experiencia de 2 años en la venta de productos y/o servicios a centros educativos. Valorable la experiencia en el sector de las colectividades o servicios a escuelas. Muy valorable tener conocimientos básicos de administración y finanzas (interpretación de cuentas de explotación) y aportación de contactos previos. Conocimientos informáticos, paquete Office nivel medio. Herramientas de Google nivel medio. CRM nivel básico (muy valorable). Elevados dotes relacionales y de comunicación. Capacidad muy elevada de negociación e influencia. Orientación a resultados y al cliente. Organización y capacidad de priorización. Flexibilidad. Autonomía. Integridad. Imprescindible ser residente en la provincia del puesto vacante. Catalán y castellano nativo o nivel alto.

Se ofrece: Contrato indefinido. Jornada completa. Horario de lunes a viernes. Porcentaje sobre objetivos. Flexibilidad horaria. Teléfono móvil. Vehículo/kilometraje.

Información y envío de curriculum: cvserhsfood@serhs.com.