

Comercial de servicios escolares



Funciones: Adquirir nuevas cuentas y ampliar la cartera de clientes. Las tareas concretas a relizar son: analizar las necesidades de clientes potenciales; asumir los objetivos fijados por la dirección; realizar todo el ciclo de la venta; gestionar el cierre de la venta; asistir a ferias; realizar propuestas, presupuestos y seguimientos; elaborar propuestas para concursos públicos.

Empresa: [Pere Tarrés](#).

Lugar de trabajo: Barcelona.

Requisitos: Diplomado/a. Conocimiento del sector. Carnet de conducir y coche propio. Experiencia como comercial dentro del mundo educativo.

Se ofrece: Contrato indefinido. Jornada completa.

Más información: [Comercial](#).