



Comercial de servicios (sector sanitario)



Descripción: Profesional de las ventas de servicios para empresas, especialmente del sector hospitalario, para integrarse en un equipo dinámico en un momento de plena actividad comercial. Es una muy buena oportunidad para aquellas personas que quieran desarrollar un proyecto de expansión en un entorno competitivo, con muy buenas opciones de desarrollo profesional y con un paquete retributivo atractivo.

Funciones: Análisis del mercado (ámbito de influencia: el sector sanitario en Catalunya). Generar nuevas ventas y mantener la actual cartera de clientes. Elaboración de los diferentes presupuestos y ofertas comerciales a medida de las necesidades de los clientes. Acción comercial para el ámbito público y privado.

Empresa: Serunión.

Lugar de trabajo: Barcelona.

Requisitos: Profesional formado en Empresariales, Administración y Dirección de empresas o similar.

Con formación específica en áreas comerciales y de marketing (indispensable formación superior).

Idiomas: Catalán y se valorará inglés. Experiencia de 3 a 5 años en la captación y gestión de medianas y grandes cuentas, apertura de mercados y desarrollo de negocio en sector servicios o afines. Se valorará experiencia en el sector servicios para empresas, alimentación, limpieza, *facility services* o cualquier tipo de servicios. Imprescindible aportar experiencia en la definición y ejecución de estrategias comerciales orientadas a procesos de venta de largo proceso de maduración. Perfil competencial del puesto: visión, enfoque y orientación comercial; negociación; proactividad y dinamismo; orientación a objetivos y resultados; elevadas dotes de comunicación y relación.

Se ofrece: Jornada completa.

Información y envío de curriculum: seleccion@serunion.elior.com.