



Comercial para colectividades



Funciones: Desarrollo de negocio de la empresa en el canal colectividades (sanidad y geriatría). Búsqueda y captación de nuevos clientes. Fidelización de cuentas existentes y prospección de mercado para la captación y negociación de las cuentas más importantes del canal. Análisis y conocimiento continuo de la competencia y tendencias del mercado tratando de identificar nuevas oportunidades y definiendo acciones que mejoren la cuota de mercado y el posicionamiento de la empresa. Implementar junto con la dirección comercial la estrategia comercial de la compañía: clientes, marcas, políticas de precios, etc.

Empresa: Publicación en ciego.

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Experiencia de al menos 2 años como comercial orientado al sector de colectividades (valorable en sanidad y/o geriatría). Conocimientos del sector de las colectividades. Fuertes habilidades de negociación y comunicación

Se ofrece: Contrato indefinido. Jornada completa.

Más información: [Comercial para colectividades](#).