

## Comercial para colectividades



**Funciones:** Gestionar los clientes potenciales actuales. Visitar a los clientes periódicamente y actualizar sus necesidades. Reportar al director regional semanalmente los clientes visitados y sus particularidades. Definir junto con el director regional la estrategia comercial por segmentos de negocio y zonas geográficas. Planificar en el tiempo las visitas. Reportar semanalmente los clientes visitados. Actualizar diariamente el CRM. Controlar las actuaciones de la competencia. Investigar el mercado y buscar nuevas vías de desarrollo. Conseguir nuevos centros de colectividades (comedores colectivos) de colegios, residencias, empresas, instituciones oficiales... Mantener la cartera de clientes fidelizados. Vender nuevos servicios a los clientes actuales. Desarrollar la posible expansión del grupo en la región.

**Empresa:** [Tamar Colectividades](#).

**Lugar de trabajo:** Madrid y alrededores.

**Requisitos:** 2 años de experiencia demostrable en venta directa. Conocimientos y experiencia en restauración colectiva. Informática a nivel usuario. Carnet B1. Se busca una persona con iniciativa, orientado a la consecución de objetivos, con fuerte capacidad de negociación y actitud positiva

**Contrato y horario:** Jornada completa.

**Más información:** [Comercial](#).