



## Comercial para comedores escolares (sector público)



**Funciones:** Potenciación y consolidación de la actual cartera de clientes (sector educación en centros públicos), a la vez que de la expansión del área de actuación. Sus principales responsabilidades serán: generar ventas en su zona de influencia y mantener la actual cartera de clientes; evaluar el mercado potencial de su zona; elaboración de presupuestos, ofertas comerciales y concursos públicos; participar, con alto nivel de proactividad, en el proceso de negociación de clientes desde el inicio hasta el fin de las condiciones comerciales; anticipación y detección de necesidades, con el objetivo de ofrecer el servicio más adecuado y personalizado posible.

**Empresa:** Multinacional del sector de las colectividades.

**Lugar de trabajo:** Barcelona.

**Requisitos:** Será imprescindible aportar experiencia de entre 3 a 5 años en la definición y ejecución de estrategias comerciales orientadas a procesos de venta de largo proceso de maduración. Preferiblemente experiencia en empresas del sector colectividades y específicamente el sector enseñanza (público). Será muy valorable disponer de conocimientos y/o experiencia en el sector educativo (editorial, servicios, suministros, etc.). Las competencias necesarias para el puesto: visión, enfoque y orientación comercial; capacidad analítica, método y acostumbrado a la negociación; proactividad y dinamismo; orientación a objetivos y resultados; elevadas dotes de comunicación y relación.

**Contrato y horario:** Indefinido. Jornada completa.

**Más información:** [Comercial comedores escolares.](#)