

Comercial para consultora especializada



Descripción: MRM Foodservice Solutions es una empresa joven especializada en el mundo de la restauración, dedicada desde hace más de 5 años, a la consultoría en el canal horeca. Necesita ampliar el área de desarrollo de negocio, en la división de implementación de sistemas.

Funciones: Captación y gestión de la relación posterior, de clientes nuevos. Detección proactiva y recurrente de oportunidades de negocio en el mercado. Elaboración, presentación y defensa de ofertas comerciales. Negociación y cierre de operaciones. Seguimiento y coordinación de los proyectos generados. Consecución de los objetivos.

Empresa: [MRM Foodservice Solutions](#).

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Titulación universitaria con conocimientos altos de informática. Al menos 5 años de experiencia en ventas y captación de clientes, en el sector de la restauración. Se busca a una persona motivada y proactiva, que le guste asumir retos y que disfrute hablando con clientes y creando su propia red de contactos y relaciones de confianza; alguien con ambición y visión de negocio, que se adapte a un mercado tan apasionante como el del sector IT y sepa identificar y abordar las oportunidades de negocio. Una persona que quiera acompañar a la empresa en los nuevos proyectos y con ganas de crecer profesionalmente.

Se ofrece: La Gestión integral de sus propias cuentas, pudiendo trabajar con autonomía y hacer crecer su negocio, sin límite. La empresa proporcionará la formación necesaria para entender el mercado y sus demandas, así como soporte y apoyo para conseguir tanto los objetivos de la empresa como los personales. Oportunidad para desarrollarse profesionalmente en una empresa en crecimiento, con un excelente ambiente de trabajo.

Remuneración: Salario fijo + variable.

Información y envío de curriculum: candidatos@mrmsolutions.es.