



Comercial para servicios de alimentación



Funciones: Análisis del mercado. 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. Participación en la definición de la estrategia comercial orientada a diferentes tipologías de clientes.

Empresa: [Serunion](#).

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Formación en empresariales, administración o dirección de empresas con formación específica en áreas comerciales y marketing. Indispensable formación superior. Experiencia de 3 a 5 años en la captación y gestión de medianas y grandes cuentas. Imprescindible aportar experiencia en la definición y ejecución de estrategias comerciales orientadas a procesos de venta de largo proceso de maduración.

Se ofrece: Contrato a jornada completa.

Más información: [Comercial](#).