

Comercial Servicios Educativos y Sociales



Funciones: Atender los concursos públicos que la dirección comercial defina presentarse. Hacer prospección para las ofertas a clientes privados. Gestionar la cartera de clientes potenciales y prospección sobre un sector geográfico nacional: Galicia, Asturias, Cantabria y Castilla León Noroeste. Desarrollar la cifra de negocio manteniendo los márgenes. Poner en marcha la estrategia comercial elaborada por la dirección comercial. Realizar las ofertas comerciales con el apoyo de los servicios funcionales. Atender a las apertura de pliegos y concursos. Asegurar un reporte periódico de los pedidos realizados, de los presupuestos, de las acciones promocionales concertadas, del nivel de precios y de la competencia, de sus cuotas de mercado, etc...usando las herramientas actuales comerciales.

Empresa: [Serunion](#).

Lugar de trabajo: Vigo (Pontevedra).

Requisitos: Conocimientos y experiencias del sector de servicios de licitación pública y que reúna al menos una experiencia comercial de peso de al menos 3 años. Se requiere formación comercial, valorándose formación universitaria relacionada con la posición. Persona con grandes aptitudes para la interlocución y las relaciones personales. Rigurosa en los plazos de los concursos y las demandas exigidas por las administraciones públicas (diputaciones, organismos públicos, ayuntamientos...).

Se ofrece: Atractivo paquete salarial y de beneficios. Estabilidad contractual. Desarrollo carrera profesional. Coche de empresa.

Más información: [Comercial Servicios Educativos y Sociales](#).