



Customer manager



Funciones: Apoyar, activar y estimular la venta de uno de los centros de la compañía, realizando para ello estudios de mercado y diseñando acciones específicas que incentiven el canal de venta. Realizar estudios de mercado y análisis de ventas del centro que permitan conocer al comensal y las tendencias de consumo/venta. Diseñar acciones, campañas y promociones que incentiven la venta, dinamicen el centro y estimulen el consumo. Diseñar y ejecutar estrategias de información por los diferentes canales existentes. Crear acuerdos para el desarrollo de eventos especiales. Formar al equipo en las nuevas acciones de venta y crear un espíritu comercial. Evaluar la satisfacción del cliente y del comensal, diseñar e implementar herramientas y acciones de mejora.

Empresa: [Compass Group](#).

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Formación universitaria en comunicación y RRPP, marketing, etc. Experiencia de al menos 2 años desarrollando acciones de *trade marketing*, promoción, estudios de mercado, diseño de campañas, etc. Valorable experiencia en el sector de la restauración. Formación complementaria en marketing.

Contrato y horario: Jornada laboral completa.

Más información: [Customer manager](#).