



Director/a comercial de operaciones

Director/a comercial de operaciones

Funciones: Desarrollar, implementar, gestionar y hacer seguimiento de las acciones comerciales de cada delegación. Reconocer la importancia de su liderazgo en la consecución de los resultados en todo el perímetro nacional y con su equipo. Utilizar el análisis estratégico para desarrollar nuestra base de clientes actual y futura. Enfocarse en la retención y la posibilidad de venta cruzada de nuestros servicios. Gestión total de sus cuentas, formar a sus equipos, optimizar costes, desarrollar las estrategias de comunicación y servicio hacia sus clientes y usuarios. Gestión y desarrollo del equipo a su cargo, siendo responsable de alinear los objetivos de venta con la filosofía de la empresa, coordinando el desarrollo y formación de todos los miembros de su equipo. Asegurar la correcta representación de la marca y de nuestros servicios. Conseguir los objetivos de ventas definidos, dirigiendo y gestionando a sus equipos. Estabilizar y ampliar de forma continua la base de los clientes.

Empresa: Publicación en ciego.

Lugar de trabajo: Valencia.

Requisitos: Experiencia y habilidades, al menos 5 años de experiencia en puestos similares. Experiencia en la gestión de equipos. Valorable experiencia previa como comercial de venta directa en el sector de colectividades. Organización y planificación. Capacidad de análisis. Capacidad resolutive. Habilidades de comunicación. Orientación al cliente. Habilidades en ventas y trabajo en equipo. Liderazgo y desarrollo de equipos. Adaptación al cambio y a la incertidumbre.

Se ofrece: Contrato de 6+6 indefinido. Jornada completa. Horario de 09.00h. a 18.00h.

Más información: [Director/a comercial de operaciones](#).