



Director/a comercial y de marketing



Funciones: Planificar, desarrollar y controlar la política comercial y la venta de servicios de la compañía. Dirigir, supervisar y motivar al equipo comercial a su cargo. Seleccionar, formar y motivar a las nuevas incorporaciones en el área comercial. Fijar la estrategia de crecimiento, la política de precios, las condiciones de venta y las alianzas comerciales. Captar nuevas cuentas, directamente o mediante apoyo al equipo comercial. Negociación y seguimiento de grandes cuentas. Realizar estudios de mercado, con el fin de definir las acciones que permitan aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía. Supervisar y, en su caso, gestionar las renovaciones de los centros. Gestionar y optimizar el presupuesto asignado al área y la cuenta de explotación de la misma. Responsabilizarse del Plan de Marketing anual y de la imagen de la empresa. Representar a la empresa frente a los medios de comunicación y en los eventos privados o institucionales que así lo requieran.

Empresa: The Art of Newmanagement para importante empresa de colectividades.

Lugar de trabajo: Barcelona.

Requisitos: Licenciado/a o diplomado/a, valorándose MBA. Catalán, hablado y escrito. Experiencia mínima de 4 años en puesto similar, en el sector de colectividades y/o restauración. Experiencia en el desarrollo de nuevos proyectos. Persona proactiva, habituada a trabajar bajo presión y con una buena gestión de equipos.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa.

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