



Ejecutivo de ventas para eventos



Funciones: Desarrollar nuevas líneas de negocio para la captación directa de nuevos clientes de los sectores de hoteles, colectividades y catering de empresas. Realización de presupuestos y cotización de eventos. Crecimiento de las ventas en el segmento de celebración de banquetes, eventos profesionales, bodas y comuniones. Fijar e implementar la estrategia de crecimiento, la política de precios, las condiciones de venta, y las alianzas comerciales. Supervisar y mejorar las ventas. Negociación, seguimiento y renovación de grandes cuentas. Estudios de mercado, definiendo acciones que permitan aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía. Representar a la empresa frente a los medios de comunicación y en los eventos privados o institucionales que así lo requieran.

Empresa: Gestiónitas para importante grupo empresarial.

Lugar de trabajo: Sevilla.

Requisitos: Diplomatura. Al menos 3 años de experiencia en el sector de organización de eventos, como comercial interno de hoteles o como comercial de catering. Imprescindible residir en Sevilla. Nivel alto de inglés (lectura: nivel intermedio alto -b2- / escritura: nivel intermedio alto -b2- / conversación: nivel intermedio alto -b2-).

Se ofrece: Contrato indefinido. Jornada completa.

Más información: [Ejecutivo de ventas.](#)