

Key account manager (resp. división sociosanitaria)



Funciones: Labor de captación de clientes enmarcados en el sector sanitario (hospitales y residencias), aportando una venta de servicio adaptada a las necesidades del cliente, con una propuesta de valor altamente competitiva en el mercado.

Empresa: Fuerza Comercial para empresa española referente en productos y servicios de restauración colectiva.

Lugar de trabajo: Madrid (zona de actuación, toda España).

Requisitos: Entre 3 y 5 años de experiencia en la venta de restauración colectiva en el sector sanitario. Profesional de la venta acostumbrado/a a trabajar por objetivos, con alta capacidad de negociación y de interlocución a diferentes niveles.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa.

Remuneración: 42.000€ - 58.000€ bruto/año (salario fijo + variable + beneficios sociales).

Más información: [Key account manager](#).