Responsable comercial

Funciones: Generar ventas en tu zona de influencia y ampliar la cartera de clientes actual en toda la zona de Cataluña. Evaluar el mercado potencial de su zona. Elaboración de presupuestos y ofertas comerciales. Participar, con alto nivel de proactividad, en el proceso de negociación de clientes desde el inicio hasta el fin de las condiciones comerciales. Anticipación y detección de necesidades, con el objetivo de ofrecer el servicio más adecuado y personalizado posible.
Empresa: Serunion.
Lugar de trabajo: Barcelona.
Requisitos: De 3 a 5 años en la captación y gestión de medianas y grandes cuentas en restauración (valorable conocimientos en sector de colectividades). Diplomatura y/o Licenciatura relacionada. Experiencia en la definición y ejecución de estrategias comerciales orientadas a procesos de venta de largo proceso de maduración. Disponibilidad para trabajar en la zona asignada. Carnet de conducir. Muy valorable, disponer de conocimientos y/o experiencia en el sector educativo como colaborador / proveedor o similar (sector editorial, servicios, suministros, etc.) en Cataluña y/o Baleares.
Se ofrece: Incorporación inmediata en empresa líder en el sector de la restauración colectiva. Proyecto con muchas posibilidades de innovación y de crecimiento profesional. Salario competitivo, con interesantes variables en función de los resultados. Beneficios para empleados/as. Jornada flexible y parcialmente en remoto. Vehículo de empresa.
Más información: Responsable comercial.

www.restauracioncolectiva.com Copyright © Restauración Colectiva 2024 / Versión 2.0 / Todos los derechos reservados.