

Responsable comercial



Funciones: Generar ventas en su zona de influencia y ampliar la cartera de clientes actual en toda la zona de Cataluña. Evaluar el mercado potencial de su zona. Elaborar los 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 y/o educación). Diplomatura y/o Licenciatura relacionada. Será imprescindible aportar 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. Vehículo de empresa. Beneficios para empleados/as. Jornada flexible y teletrabajo. Formación continua.

Más información: [Responsable comercial](#).