



Responsable comercial en sector educativo



Funciones: Potenciación y consolidación de la actual cartera de clientes (sector educativo), a la vez que de la expansión del área de actuación. Generar ventas en su zona de influencia y mantener la actual cartera de clientes. Evaluar el mercado potencial de su zona. Participar, con alto nivel de proactividad, en el proceso de negociación de clientes desde el inicio hasta el fin de las condiciones comerciales.

Empresa: Spring professional.

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Experiencia de 3 a 5 años en la captación y gestión de medianas/grandes cuentas. Aportar experiencia en la definición y ejecución de estrategias comerciales. Valorable el conocimiento en el sector educativo.

Se ofrece: Contrato a jornada completa.

Más información: [Responsable comercial](#).