

Responsable comercial



Funciones: Reportando a la Dirección Comercial, el candidato/a se responsabilizará de desarrollar comercialmente la zona asignada. Su misión se basará en la potenciación y consolidación de la actual cartera de clientes (multisector), a la vez que de la expansión del área de actuación. Sus funciones principales serán: generar ventas en su zona de influencia y mantener la actual cartera de clientes (escuelas públicas y privadas, residencias de la tercera edad, empresas, cualquier centro de atención a personas que tengan servicio de restauración...); 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; preparación de pliegos para concursos públicos y privados; anticipación y detección de necesidades, con el objetivo de ofrecer el servicio más adecuado y personalizado posible, etc.

Empresa: Serunión.

Lugar de trabajo: Igualada (Barcelona).

Requisitos: Estudios relacionados con áreas de conocimientos sociales, educacionales, de humanidades etc. Tres años de experiencia en tareas relacionadas con el ámbito comercial. Imprescindible catalán. Persona apasionada por la atención a otras personas, que se mueva por motivos sociales y humanitarios. Es importante tener especial sensibilidad hacia el colectivo de personas con discapacidad y de integración social. La interlocución con los clientes se vehicula con la proximidad del servicio, el bien social y la alimentación sana y de proximidad. Visión, enfoque y orientación comercial. Capacidad analítica, método y acostumbrado/a a la negociación. Proactividad y dinamismo. Orientación a objetivos y resultados. Elevadas dotes de comunicación y relación. Resiliencia en la tarea de prospección (los procesos comerciales tienen un ciclo de maduración largo). Flexibilidad de actuación.

Contrato y horario: Jornada completa.

Información y envío de curriculum: seleccion@serunion.elior.com.