

Responsable de desarrollo comercial (div. sociosanitario)



Funciones: Realizar prospección de mercado, detectar clientes potenciales, contactarlos, incorporarse/introducirse en su *scope* o *short list* para formar parte de su lista de distribución de futuros proveedores en caso de apertura de concursos, con el objetivo de presentar ofertas. Aumentar la cartera de clientes, a través de la firma de nuevos contratos según los parámetros definidos previamente por el segmento. Identificar y desarrollar oportunidades de negocio. Confeccionar tanto la propuesta económica junto a operaciones como la propuesta técnica, para crear una oferta adecuada a los clientes. Negociar el contrato una vez presentada la oferta con el objetivo de llegar a un acuerdo satisfactorio tanto para el cliente como para Sodexo. Mantener el relacional con los clientes. Reconocer el mercado y dar visibilidad a Sodexo asistiendo a congresos y eventos varios del sector. Dar soporte a operaciones para la consecución de las renovaciones de contrato.

Empresa: Sodexo.

Lugar de trabajo: Las Rozas (Madrid).

Requisitos: Diplomatura. Al menos 3 años de experiencia en la venta de servicios de restauración, limpieza, servicios auxiliares, etc. y/o en la venta de productos y/o servicios para clientes del sector sanitario (hospitales y/o residencias). Valorable inglés fluido.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa.

Más información: [Resp. desarrollo comercial](#).