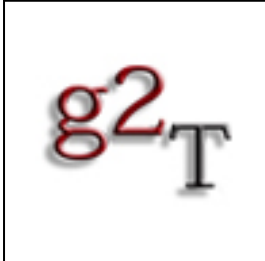




Responsable de desarrollo comercial



Funciones: Alcanzar y superar los objetivos comerciales asignados anualmente. Realizar prospección y análisis adecuado de su zona de influencia de forma que pueda orientar adecuadamente los esfuerzos comerciales a las necesidades de los clientes. Ayudar en la fidelización de los clientes existentes, e incrementar la facturación de los mismos aumentando la venta de servicios ya ofertados y ofreciendo otros posibles servicios complementarios. Participar en todos aquellos eventos en los que sea necesario representar a la empresa a nivel comercial.

Empresa: g2Talentum.

Lugar de trabajo: Sevilla.

Requisitos: Experiencia de al menos 2-3 años realizando funciones similares. Experiencia en venta de servicios complejos, donde el éxito del servicio dependa del trabajo en equipo de diferentes departamentos. Dominio de CRM.

Remuneración: > 40.000€

Más información: [Responsable de desarrollo comercial.](#)