

Responsable de ventas (*foodservice* y colectividades)



Funciones: Definición y aplicación de la estrategia comercial en el ámbito nacional, dirigiéndose fundamentalmente a canal *foodservice*, colectividades, grupos de restauración, hoteles... tanto en la generación de nuevos clientes como en el mantenimiento de la cartera existente. Responsabilidad en la prospección de mercado, aumento de referencias, negociaciones de tarifas y márgenes, etc.

Empresa: Randstad para importante empresa del sector alimentario.

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Se busca un candidato/a preferentemente con estudios universitarios en ADE, Empresariales, Economía o Derecho. Ha de aportar sólida experiencia comercial previa (10 años) en posiciones de responsabilidad, gestionando clientes del mismo canal en ámbito nacional. Experiencia en la dirección y motivación de equipos, así como en la gestión de cuenta de resultados. Ha de aportar gran capacidad analítica y de desarrollo de políticas comerciales para la aplicación y desarrollo de negocio. Candidato/a senior, con bagaje y experiencia.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa. Incorporación inmediata.

Remuneración: 54.000€ / 66.000€ bruto/año. Vehículo de empresa.

Más información: [Responsable de ventas.](#)