

## Técnico/a comercial



**Funciones:** Generar nuevos contratos para la compañía. Diseñar propuestas de servicio. Planificación semanal/mensual de visitas comerciales. Consecución de los objetivos de la empresa.

**Empresa:** GB Corporación.

**Lugar de trabajo:** Madrid.

**Requisitos:** Formación universitaria en ADE, comunicación y/o marketing o similar. Experiencia mínima de 3 a 5 años en la venta de servicios. Se valorará la experiencia en el sector de la restauración colectiva y en la realización de concursos públicos, especialmente con los departamentos de educación de la administración pública. Se busca una persona de edad media, entre los 30 y 45 años, acostumbrada a trabajar por objetivos comerciales, con un carácter muy empático, con ganas de generar muchos contactos, de los que debería obtener propuestas de servicio y contratos; que sea muy rigurosa y con experiencia con herramientas informáticas tipo *Excel*, *Word*, CRM, etc. Imprescindible que genere mucha confianza entre los clientes potenciales. El/la candidato/a deberá conocer y moverse bien dentro de la Comunidad de Madrid y provincias limítrofes.

**Se ofrece:** Remuneración fija en función de la experiencia junto con un atractivo paquete de variable por cumplimiento de objetivos. Vehículo de empresa. La compañía dispone en Madrid de una gran cartera de clientes y de una estructura de empresa, muy fuerte y consolidada. Disponibilidad inmediata una vez pasado el proceso de selección.

**Información y envío de curriculum:** [selecciondepersonal@gbcorporacion.com](mailto:selecciondepersonal@gbcorporacion.com).