

PROCESO DE SELECCIÓN GESTOR COMERCIAL



PERFIL DEL CANDIDATO

FORMACIÓN (Requisitos mínimos)	<ul style="list-style-type: none">• Ciclo formativo de grado medio en gestión comercial• Ciclo formativo de grado medio en comercio internacional• Se valorarán otras titulaciones
IDIOMAS (Requisitos mínimos)	<ul style="list-style-type: none">• Inglés (B1)
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Sólidos conocimientos de técnicas de venta• Experiencia demostrada en venta telefónica• Usuario avanzado de herramientas de gestión de clientes (SALESFORCE, DYNAMICS, ...)• Usuario avanzado del entorno Microsoft Office• Empatía, capacidad de comunicación y pasión por la venta• Trabajador/a en equipo• Experiencia (mínimo 3 años en funciones similares)
FUNCIONES	Dependiendo del responsable de negocio externo y ferias coorganizadas, o bien, de la Dirección de Negocio Propio, tendrá como objetivo principal la gestión de la relación con clientes potenciales para captar su participación en las diferentes ferias/eventos.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Identificación y captación de nuevos clientes• Gestión de la cartera actual• Acompañamiento de las necesidades del cliente durante el ciclo ferial
TIPO DE CONTRATO	<ul style="list-style-type: none">• Proyecto (2022 – 2024)
RETRIBUCIÓN BRUTA ANUAL	23.000 €