

PERFIL DEL CANDIDATO

FORMACIÓN (Requisitos mínimos)	<ul style="list-style-type: none"> • Grado en desarrollo, gestión comercial y estrategias de mercado • Grado en gestión comercial y marketing • Grado en comercio internacional • Grado en ciencias empresariales • Se valorarán otras titulaciones de grado
IDIOMAS (Requisitos mínimos)	<ul style="list-style-type: none"> • Inglés (B2)
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia demostrada en funciones similares. • Amplia visión de negocio y capacidad de identificación de generación de ingresos • Sólidos conocimientos de desarrollo comercial • Conocimientos de gestión presupuestaria • 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
FUNCIONES	<p>Dependiendo de la Dirección de Desarrollo, tendrá como objetivo principal la gestión de las áreas de negocio con terceros, o bien del negocio propio. Se encargará, entre otras cuestiones de desarrollo comercial de eventos actuales, de la captación y gestión de nuevos eventos, nacionales e internacionales</p>
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y captación de nuevo negocio • Gestión de la cartera actual de eventos • Gestión de clientes clave de los eventos bajo su responsabilidad • Control y gestión del equipo comercial de su área
TIPO DE CONTRATO	<ul style="list-style-type: none"> • Fijo con periodo de prueba de 6 meses
RETRIBUCIÓN BRUTA ANUAL	36.000 €