

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 (B2) - Se valorará un nivel superior
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 2 años en funciones similares)
FUNCIONES	Dependiendo de la Dirección de Negocio Propio, tendrá como objetivo principal la gestión de la relación con clientes potenciales (nacionales e internacionales) 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 • Ampliar cartera y atender la cartera de clientes y el volumen de ventas de la empresa, realizando llamadas y visitas comerciales a clientes actuales y potenciales • Elaborar y tramitar propuestas comerciales para los clientes, utilizando el CRM de la empresa. • Acompañamiento de las necesidades del cliente durante el ciclo ferial
TIPO DE CONTRATO	<ul style="list-style-type: none"> • Indefinido de jornada completa
RETRIBUCIÓN BRUTA ANUAL	23.000 €

Información adicional

- La fecha límite para recepción de candidaturas es el 23 de septiembre
- Este proceso generará bolsa de trabajo