



Restauración Colectiva

*El portal de referencia para los profesionales del sector*

Te encuentras en Inicio / SERVICIOS / Bolsa de trabajo /

## Comercial para el sector sociosanitario

Comercial para el sector sociosanitario

**Funciones:** Diseñar, ejecutar y desarrollar los planes de negocio dirigidos a la captación de nuevas cuentas en el sector de las residencias de la tercera edad e instituciones afines, incluyendo la identificación de oportunidades de negocio mediante el análisis del nuevo mercado. Gestionar la cartera de clientes potenciales y prospección sobre un sector geográfico nacional (Madrid y sur de España). Desarrollar la cifra de negocio manteniendo los márgenes. Poner en marcha la estrategia comercial elaborada por la Dirección Comercial. Realizar las ofertas comerciales con el apoyo de los servicios funcionales. Identificar potenciales clientes y realizar el proceso de negociación de venta del servicio a los mismos.

**Empresa:** [Serunion](#).

**Lugar de trabajo:** Ubicación indistinta en Madrid o Andalucía (Sevilla o Málaga).

**Requisitos:** Perfil comercial con conocimientos y experiencias del sector social o afín, o que reúna al menos una experiencia comercial de peso de al menos cinco años en sectores de servicios, *facility services*, etc. Se requiere formación relacionada con el ámbito comercial. Se valorará muy positivamente la formación específica en ventas, dirección comercial, marketing, ventas consultivas con largos periodos de maduración, negociación comercial, etc. Persona con grandes aptitudes para la interlocución y las relaciones personales. Orientación al cliente. Liderazgo. Autonomía. Persona dinámica y con iniciativa. Habilidades comunicativas. Desarrollo de personas. Orientación a objetivos.

**Se ofrece:** Muy buen ambiente profesional, de crecimiento y colaboración comercial. Contrato estable con seguridad y estabilidad laboral. Atractiva política retributiva, con un salario fijo competitivo. Política de retribución variable retadora acorde con la consecución de objetivos de crecimiento en ventas y margen. Oportunidades constantes de formación y desarrollo. Beneficios para personas empleadas. Política de teletrabajo y flexibilidad de jornada.

**Más información:** [Comercial para el sector sociosanitario](#).