



Restauración Colectiva

El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / SERVICIOS / Bolsa de trabajo /

Responsable comercial

Responsable comercial

Funciones: Diseñar, ejecutar y desarrollar los planes de negocio dirigidos a la captación de nuevas cuentas sector educativo 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 (Cataluña) - sector público y/o privado. 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: Cornellà de Llobregat (Barcelona).

Requisitos: Experiencia/formación. Perfil comercial con conocimientos y experiencias del sector educativo o afín, o que reúna al menos una experiencia comercial de peso de al menos 5 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. Imprescindible dominio de catalán.

Se ofrece: Un contrato estable que te brinda seguridad y estabilidad laboral. Oportunidades constantes de formación y desarrollo. Beneficios para personas empleadas. Política de teletrabajo y flexibilidad de jornada.

Más información: [Responsable comercial](#).