



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, 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 en Madrid. 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: Madrid.

Requisitos: Perfil comercial con conocimientos y experiencias del sector *facility services* 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. Inglés a nivel profesional.

Se ofrece: Un contrato estable que te brinda seguridad y estabilidad laboral. Atractiva política retributiva, con un salario fijo competitivo que refleje tu valiosa experiencia y conocimientos. y una 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. Muy buen ambiente profesional, de crecimiento y colaboración comercial.

Más información: [Responsable comercial](#).