

| | |
|--|---|
| ESKAINITAKO LANPOSTUAREN IZENA / NOMBRE PUESTO OFERTADO | Consultor/a comercial Junior |
| Eskainitako lanpostuen kopurua / Número de puestos ofertados: | 1 |
| Lanpostuaren kokapena/ Ubicación del puesto | Erandio |
| Lanpostuaren deskripzioa / Descripción del puesto | <p>Grupo Gestionet, empresa de referencia con 20 años de recorrido en el sector con sede en Vizcaya y delegaciones en Latinoamérica, buscamos a la persona que, integrándose en el equipo comercial actual, quiera desarrollar su carrera y crecer profesionalmente en tareas comerciales y venta consultiva de soluciones tecnológicas innovadoras.</p> <p>En función de su plan de desarrollo, con visión a corto y medio plazo, su crecimiento dentro de la empresa se orientará a las siguientes funciones:</p> <p>FORMACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PROPIOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguirá un plan de formación en producto y nuevas tecnologías aplicadas. • Estará tutorizado/a por una persona senior dentro del equipo comercial. <p>LA ESTRATEGIA OPERATIVA DE VENTAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alineado con el plan de ventas, ampliará la base de clientes, identificando y construyendo nuevas relaciones comerciales. • Cumplirá con la cuota de responsabilidad del proceso de venta, centrando sus esfuerzos en la identificación hasta la elaboración de la propuesta. • Proporcionará informes y alimentará el CRM y otras herramientas comerciales. • Se involucrará de forma eficiente en las etapas del ciclo de venta y de acompañamiento del cliente. • Garantizará el seguimiento y fidelización de los clientes. • Estará en estrecha relación con los partners y delegados comerciales internacionales. <p>MARKETING Y RELACIONES INSTITUCIONALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tendrá alta disposición para intervenir en relaciones instituciones, ferias sectoriales. • Potenciará la imagen de la empresa. <p>OTROS PROCESOS RELACIONADOS CON EL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollará sinergias entre otros actores locales. • Colaborará con el área de marketing y comunicación. |

| | |
|--|--|
| <p>Eskatutako betekizunak (Titulazioa, hizkuntzak, prestakuntza espezifiko) / Requisitos exigidos: (titulación, idiomas, formación específica...)</p> | <p>FORMACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación Universitaria de Grado. • Máster en ámbito comercial y/o ventas. • Competencia tecnológica: conocimientos técnicos que permitan proyectar soluciones tecnológicas adecuadas a las necesidades de los clientes. <p>EXPERIENCIA: Sin ser indispensable, valoramos muy positivamente la experiencia de 1 año en posiciones comerciales con funciones similares.</p> <p>REQUISITOS INDISPENSABLES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación en ventas (Preferiblemente en máster/Postgrado). • Carnet de conducir clase B. • Buenas habilidades operativas orientadas a la venta y asesoramiento al cliente. • Competencias transversales orientadas a la venta consultiva. <p>VALORABLES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en comercio electrónico y uso de CRM. • Conocimiento de estrategias y técnicas de venta aplicada al sector tecnológico. <p>DISPONIBILIDAD: Viajar con frecuencia, principalmente a nivel nacional.</p> <p>IDIOMAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indispensable español e inglés. • Valorable euskera y otros idiomas. |
| <p>Eskaintzen da (Kontratu-mota, ordainsaria, lanpostuz igotzeko aukerak) / Se ofrece: (tipo de contrato, remuneración, posibilidades de promoción...)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Proyecto estable y muy definido. • Incorporación inmediata. • Salario fijo más variable (a convenir). • Buen ambiente de trabajo. • Horario flexible de lunes a viernes con modalidad coordinada de teletrabajo. |
| <p>Hautagaitza hona bidali / Enviar candidatura a:</p> | <p>mikel.escriche@grupogestionet.com</p> |