



En línea con su crecimiento y expansión, KVIK desea seguir incorporando profesionales apasionados por la venta y la atención a clientes; en estos momentos buscamos incorporar

## **ASESORES/AS COMERCIALES EN TIENDA**

En dependencia directa de Gerencia, el/la Asesor Comercial atenderá a los clientes que acudan a las tiendas y les asesorará en la adquisición y/o reforma de su nueva cocina o baño. Entre sus funciones principales, destacan:

- Asesoramiento sobre la opción que mejor se adapten a las necesidades de los clientes.
- Realización de planos en 3D con las herramientas ofimáticas habitualmente usadas para dicha labor.
- Informar y asesorar a los clientes a cerca de las distintas opciones (según colecciones, materiales, tipo de electrodomésticos, o distribución más adecuada), y ayudar a decidir la mejor opción en cada caso.
- Elaboración de los presupuestos económicos y oferta final a entregar a los clientes.
- Seguimiento posterior y resolución de posibles consultas hasta el cierre final de la venta.
- Coordinación del pedido de materiales y la recepción de los mismos hasta la supervisión de la fase de montaje, en coordinación con el área de Operaciones y los distintos industriales.
- Confirmación de la recepción de los pagos por parte del cliente según las fases del proyecto.
- Comprobación de la finalización exitosa del proyecto y aseguramiento del grado de satisfacción del cliente.

### **Requisitos:**

Buscamos profesionales que aporten experiencia demostrable en ventas, preferiblemente en ventas en tienda de mobiliario de cocina y baño (otros sectores también serán valorados: tecnología, vehículos, reformas, etc...), donde la venta requiera atender a clientes y asesorarlos según sus necesidades, de manera ágil y eficiente.

## Otros Requisitos deseados:

- Valorable posea formación en Interiorismo, Diseño, etc..
- Imprescindible aporte buenas habilidades para el trato con clientes.
- Clara orientación hacia las ventas.
- Aspecto personal adecuado a la función.
- Usuario avanzado de informática en general y muy valorable el dominio de herramientas de diseño (3D, Autocad, etc..).
- Persona muy organizada, capaz de trabajar con un alto nivel de autonomía y de planificar sus tareas de manera estructurada.
- Constancia, disciplina, habituado/a a perseguir y finalizar los temas.
- Capaz de trabajar con un alto nivel de autonomía, pero bajo la supervisión de su Responsable Directo (así como la continua coordinación del resto de Áreas implicadas en el proceso de la venta y ejecución del proyecto).
- Muy valorable posea nivel alto de Catalán y/o de Inglés.
- Valorable aporte formación sobre Gestión de Proyectos.
- IMPRESCINDIBLE posea disponibilidad para trabajar en jornada semanal de 40 h. y 5 días a la semana, distribuidos de la siguiente manera:
  - o 4 días de Lunes a Viernes (en horario comprendido entre las 10h y las 20h; total 9h./día).
  - o Sábado por las mañanas (4h./día)
  - o 1 Sábado festivo al mes.
- Habituado/a a trabajar por objetivos y bajo la presión de los resultados de las ventas.

## Ofrecemos

- Incorporación inmediata.
- Contrato indefinido
- Entorno de trabajo altamente profesional y estimulante
- Interesante paquete retributivo compuesto por Fijo + Variable (liquidable mensualmente).
- Formación inicial y continua.
- Oportunidades de desarrollo y crecimiento