

Filial de importante compañía del sector servicios, ampliamente implantada en nuestro país, precisa incorporar:

Consultor Comercial (ÁREA DE EXPANSIÓN) - Barcelona.

Misión: contribuir a la captación de nuevos clientes (B2B) en la provincia de Barcelona, y realizar seguimiento del histórico de contactos previos. En dependencia de la Dirección Comercial, se responsabilizará, entre otras, de las siguientes Funciones:

- Prospección de mercado para la identificación de clientes potenciales.
- Contacto y realización de visitas para la presentación de los servicios ofertados.
- Seguimiento de las visitas anteriormente realizadas y ampliación de la extensa base de datos que dispone la compañía (principalmente PIMES).
- Asistencia a eventos y ferias del sector

Se requiere:

- Experiencia en posición similar en venta consultiva en el Sector Servicios, en el ámbito Empresarial (B2B), habituado a establecer relaciones a largo plazo y de confianza con los clientes.
- Excelentes habilidades comunicativas y de liderazgo (ascendencia)
- Buena presencia
- Carnet de conducir y disponibilidad para desplazarse por la provincia de Barcelona

Se ofrece:

- Contrato indefinido.
- Interesante paquete retributivo compuesto de Salario Fijo más Variable.
- Posibilidades reales de crecimiento y desarrollo profesional en el marco de un escenario de crecimiento y expansión de la Compañía.