

NOMBRE DEL PUESTO: PRODUCTIVITY COACH

Responsable directo:
Responsable de Ventas

Departamento:
Ventas

Objetivo del Puesto

Gestionar la promoción, venta y distribución de los productos y servicios de la compañía. Siempre siguiendo las directrices de la compañía y manteniendo e incrementando la cartera de clientes.

Funciones Principales

El empleado, temporalmente, puede ser asignado a otras tareas que su responsable crea conveniente

- Venta y promoción de productos y servicios de Bossard a través de la prospección y del desarrollo de la cartera de clientes.
- Realizar el traspaso entre el área de Outside Sales y Inside Sales para las cuentas ganadas que deban desarrollarse.
- Asistencia técnica a los clientes, soporte en el desarrollo de nuevos productos y seguimiento del negocio con la ayuda de Sales & Marketing Assistant.
- Analizar las necesidades del cliente en colaboración con los técnicos comerciales y proponer soluciones adaptadas.
- Supervisión de los objetivos de venta en su zona de responsabilidad (geográfica, de clientes, de productos, de servicios, etc.).
- Realizar análisis del mercado y de la competencia.
- Negociar contratos y realizar un seguimiento de su cumplimiento.
- Desarrollar la venta de los productos en las grandes cuentas asignadas y prospectar con el fin de captar nuevas grandes cuentas.
- Realizar el seguimiento de la evolución del margen y el cumplimiento de las ventas para las cuentas captadas asignadas.
- Conseguir acuerdos marco y una verdadera estrategia de desarrollo de negocio dentro de sus cuentas..

Otras funciones o responsabilidades

Requisitos mínimos

Formación Académica: Bachillerato (valorable) Diplomatura/Ingeniería (muy valorable)
Formación Postgrado: Cursos ventas (muy valorable)
Idiomas: Inglés, catalán y castellano
Experiencia: 5-10 años como comercial
Otros: Carnet de conducir B1

Habilidades y Competencias

Capacidad de comunicación
Capacidad de negociación
Habilidades en venta consultiva
Orientación a cliente
Orientación a resultados