

PERFIL PUESTO RESPONSABLE VENTAS

Empresa multinacional de origen belga, perteneciente al sector servicios, tiene la necesidad de incorporar el puesto de Responsable Comercial.

Objetivos del puesto:

- Fundamentalmente, **apoyar, facilitar e impulsar** la captación de negocio en cada una de las zonas comerciales objetivo ,apoyando para ello al equipo comercial asignado en cuanto a técnicas y herramientas necesarias para asegurar un óptimo desempeño.
- Tendrá como misión fundamental la apertura y prospección del mercado correspondiente a la empresa, así como el mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes activos más importantes en cada una de las oficinas.
- Se responsabilizará de la adecuada gestión de las oficinas en cuanto a unidades de negocio, mediante el seguimiento de la cuenta de explotación y presupuestos asignados. Control de márgenes y rentabilidad, teniendo para ello que llevar a cabo negociaciones con clientes, revisiones de presupuestos, y elaboración de propuestas junto a los directores de las oficinas.
- **Formar y desarrollar**, en las competencias necesarias para conseguir un equipo comercial motivado, eficaz y orientado a resultados sin perder de vista los valores de la organización, los cuales se han de mostrar coherentes en todo momento.

Se pide:

- **Imprescindible** experiencia previa y demostrable de al menos 3 años en el sector y en puesto similar. Se pedirán referencias y conocimiento de éxitos logrados.
- Nivel avanzado de ofimática, imprescindible EXCEL(Paquete Office)

- Disponibilidad de vehículo propio
- Disponibilidad para incorporación inmediata
- Se valorará el conocimiento de inglés a nivel alto hablado y escrito.

Formación Académica Necesaria:

- Diplomado-Licenciado ADE/DERECHO/RELACIONES LABORALES/ECONÓMICAS
- Se valorará haber realizado formación postgrado o especializada en Gestión o Dirección Comercial.

Se ofrece:

- Salario fijo anual negociable en función de la valía y experiencia a aportar.
- Bonus mensual por consecución de objetivos
- Contrato laboral indefinido

Perfil actitudinal:

- Orientación a resultados, con clara vocación comercial.
- Visión de negocio
- Capaz de generar relaciones comerciales duraderas. Ser un buen networker
- Negociador
- Gestor de equipos de trabajo y capacidad para implicar y motivar.
- Buen comunicador
- Buen gestor de su tiempo
- Capacidad para la toma de decisiones e iniciativa ante la propuesta de soluciones para resolver problemas.

Fecha prevista de incorporación:

Mes de FEBRERO de 2011