

Agente de Ventas - Ventas de Cigarros

Ref.194857 - 10/06/2025 - Comarca Barcelonès

Funcions i requisits de la vacant

Empresa en rápido crecimiento especializada en la venta de puros premium producidos en República Dominicana y Nicaragua. Nuestros productos gozan de gran prestigio en los mercados europeo y estadounidense. Nos comprometemos con la excelencia, la calidad y la excelencia en el servicio a nuestros clientes. ¿A quién estamos buscando? Buscamos un agente de ventas dinámico y orientado a resultados, con sede en Barcelona, para unirse a nuestro equipo en expansión. Si te apasionan las ventas, te desenvuelves bien en un entorno competitivo y te entusiasma representar a una marca premium, ¡nos encantaría conocerte!

RESPONSABILIDADES:

- 1. Ventas e Ingresos:** Prospeccionar, interactuar y convertir activamente clientes potenciales en clientes. Alcanzar y superar los objetivos de ventas en las regiones o segmentos de clientes asignados. Vender cigarros y accesorios para maximizar el valor de los pedidos. Hacer seguimiento a los clientes para asegurar compras recurrentes y relaciones a largo plazo.
- 2. Gestión de la Relación con el Cliente** Construir relaciones sólidas y de confianza con los clientes mediante un servicio personalizado. Instruir a los clientes sobre las marcas de cigarros, las diferentes líneas, los sabores y las experiencias de fumar. Ofrecer recomendaciones basadas en las preferencias y el historial de compra del cliente. Atender y resolver las quejas, objeciones o inquietudes de los clientes de manera profesional. Mantener un alto nivel de capacidad de respuesta y disponibilidad para los clientes.
- 3. Conocimiento del Producto y la Industria.** Mantenerse actualizado sobre todos los productos de cigarros, incluyendo orígenes, mezclas, intensidades y formatos. Mantenerse al tanto de las tendencias del mercado, las ofertas de la competencia y las preferencias de los clientes.
- 4. Gestión del Proceso de Ventas** Mantener registros de ventas, perfiles de clientes y detalles de transacciones precisos. Utilice software CRM para gestionar las interacciones con los clientes y el flujo de ventas.
Asegúrese de cumplir con las políticas de la empresa.
- 5. Cumplimiento normativo:** Cumpla con todos los requisitos legales y reglamentarios relacionados con la venta de tabaco. Verifique la edad del cliente y cumpla con las leyes locales e internacionales sobre la venta de cigarros. Garantice prácticas de venta responsables, incluyendo el manejo adecuado del producto y la divulgación de información.
- 6. Informes y análisis de rendimiento.** Realice un seguimiento y genere informes diarios, semanales y mensuales del rendimiento de las ventas. Analice las tendencias de compra de los clientes para perfeccionar las estrategias de venta. Brinde retroalimentación sobre la demanda del producto, las solicitudes de los clientes y las oportunidades de mercado.

7. Colaboración y trabajo en equipo: Trabaje en estrecha colaboración con el equipo de marketing para ejecutar promociones y campañas. Coordínesse con el equipo de inventario para garantizar la disponibilidad del producto. Participe en las reuniones de ventas y aporte ideas para mejorar los procesos.

REQUISITOS IMPRESCINDIBLES:

Experiencia Profesional: Mínimo de 2 años de experiencia en ventas (imprescindible). Dominio nativo o excelente del idioma español y catalán, tanto hablado como escrito (imprescindible). Experiencia demostrable en la venta de productos físicos, es decir, experiencia puerta a puerta (imprescindible). Se valorará el sector tabacalero (puros, cigarrillos o vapeadores).

2. Conocimiento del Mercado: Conocimiento de la industria tabacalera, incluyendo productos de puros, competidores y tendencias del mercado. Capacidad para comprender las necesidades del cliente y ofrecer soluciones de producto a medida.

3. Habilidades de Negociación y Comunicación: Sólidas habilidades interpersonales y de negociación para interactuar eficazmente con propietarios y gerentes de tiendas. Capacidad para generar confianza y establecer relaciones comerciales a largo plazo.

4. Experiencia en Ventas de Campo: Experiencia demostrable en ventas B2B y gestión de clientes. Disponibilidad para realizar visitas físicas a tiendas de puros para promocionar y vender productos.

5. Movilidad y flexibilidad: Los candidatos deben contar con un vehículo confiable y estar dispuestos a viajar con frecuencia. Disponibilidad para trabajar fuera del horario de oficina, si es necesario.

6. Requisitos técnicos: Poseer un teléfono inteligente y familiaridad con el uso de aplicaciones móviles para informes y sistemas CRM. 7. Habilidades de presentación: Capacidad para presentar y demostrar productos a los clientes con confianza, incluyendo la realización de catas de puros si es necesario. 8. Orientación a objetivos: Fuerte enfoque en el cumplimiento de los indicadores clave de rendimiento (KPI), como el número de visitas a la tienda y el volumen de ventas. Alto nivel de responsabilidad y automotivación para alcanzar los objetivos. Cualidades personales preferidas: Actitud energética y positiva que facilite la conexión con los clientes. Fuertes habilidades organizativas y capacidad para planificar y gestionar las actividades diarias de forma eficaz. Resiliencia y capacidad para gestionar objeciones o rechazos con profesionalismo.

Otros requisitos: Título universitario.

Experiencia laboral en el país mínimo de dos años.

Inglés (preferible)

Permiso de conducir vigente. Vehículo propio (preferible) - En este caso, la gasolina se pagará aparte

Tipo de puesto: Jornada completa

Sueldo: 2.000,00€-3.000,00€ al mes

Beneficios: Pago de kilometraje

Horario: De lunes a viernes Flexibilidad horaria

Retribución complementaria: Bonus por objetivos

Ubicación del trabajo: Empleo presencial

Fecha de inicio prevista 01/04/2025

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: 9h - 20h

Perspectiva de la feina: Feina estable

Salari: 2.500

Estudis

És imprescindible Llicenciat amb titulació Altres

Idiomes

Castellà - C2 - Expert (Valorable)

Català - C1 - Funcional (Valorable)

Anglès - B2 - Avançat (Valorable)

Professions de la feina

Agent comercial

Experiència laboral

És imprescindible ? Experiència demostrable en la venda de productes físics, és a dir, experiència porta a porta (imprescindible).

? Es valorarà el sector tabaquer (puros, cigarrets o vapedors).

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Empresa

Sector: Altres

Descripció: Distribució de Tabacs