

TÈCNIC/A COMERCIAL (SECTOR INDUSTRIAL)

Ref.182755 - 26/08/2023 - Riudellots de la Selva (Girona)

Descripció de l'oferta

EMPRESA D'EMBALATGES INDUSTRIALS enfocada en la distribució de productes SOSTENIBLES , INNOVADORS I EFICIENTS pels clients.

Cerca un/a COMERCIAL ZONA GIRONA

Funcions i requisits de la vacant

El nostre client empresa distribuïdora de productes d'embalatge industrial que es diferencia per la seva aposta per la sostenibilitat i la innovació en productes més eficients pels clients.

Reportant a la Direcció Comercial tindrà una zona d'actuació assignada en aquest cas corresponent a Girona.

Les seves funcions consistiran:

- manteniment i potenciació d'una cartera de clients inicial assignada.
- prospecció de clients en les zones assignades: pel tipus de venda es dirigirà a caps de magatzems o responsables de compres de qualsevol empresa industrial.
- organització i planificació de les visites per zones, visites a porta freda.
- argumentació tècnica sobre producte , es tracta d'una venda per qualitat de producte, sostenibilitat, i millora de l'eficiència del client , no és una venda de volum i per preu.
- gestió de mostres per clients.
- assegurar que tot el procés de venda funcioni des de el primer contacte fins l'enviament de producte i cobrament.
- aprenentatge continu sobre nous productes.
- visites a fàbriques de proveïdors per conèixer característiques dels productes distribuïts i els seus beneficis.
- treballarà amb CRM.

Condicions que ofereix l'empresa

Horari: de dilluns a dijous de 8:00 a 13:15 i de
14:00 a 17:00 i divendres de 8:00 a
15:00

Perspectiva de la feina: estable

Previsió d'incorporació: 15 dies

Altres dades a destacar: Comptarà amb menjador per dinar a l'empresa, formació continuada sobre producte, i la possibilitat de desenvolupar-se en l'àrea comercial i l'aprenentatge continu.

Estudis

És valorable

Certificats Professionals amb titulació Gestió comercial de vendes (COMT0411)
Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - B2 - Avançat (Imprescindible)

Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)

Coneixements necessaris

CRM

Professions de la feina

Comercial

Tècnic/a comercial

Venedor/a

Experiència laboral

És valorable

- Experiència mínima comercial de 3 a 4 anys preferiblement en la venda de productes dirigits a magatzem o àrea logística de qualsevol empresa industrial.
- Pensem en algú que es senti còmode en la argumentari de venda tècnic i per qualitat i eficiència de producte més que per preu.
- Pensem en algú dinàmic i amb capacitat de negociació a qui li agradi la part relacional de la venda i realitzar visites comercials , que conegui la venda a àrees de magatzem o logística preferiblement.
- Estigui acostumat/da a la prospecció de mercat i li agradi.
- Es valorarà tenir certa sensibilitat tant en la sostenibilitat com en la innovació i aprenentatge continu doncs treballarà en una empresa dinàmica i innovadora en la introducció de nous productes al mercat a nivell de sostenibilitat.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Altres requeriments

Haurà de tenir cotxe propi per arribar a la feina, disposarà de cotxe d'empresa per les visites comercials.

Pensem en una persona amb ganes de créixer professionalment en una empresa que també està en creixement a on tindrà l'oportunitat de treballar en un entorn jove i dinàmic i innovador que li permetrà aprendre continuïnament.

Empresa

Empresa: Co Coaching amb Consciència

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Ajudem les empreses a obtenir equips cohesionats i connectats, entre ells i amb els valors i la visió de l'empresa.

Treballem amb empreses que busquen ser sostenibles a nivell humà generant benestar, relacions sanes i conscients. Amb això aconseguim cohesió de grup, sinèrgies entre departaments, establir noves maneres de comunicar-se i de relacionar-se, tenir uns valors i visió conjunta, més positivitat i compromís.

En definitiva, treballar amb consciència.

Per a les empreses la metodologia Co es tradueix en:

Lideratge conscient

Empreses conscients

Persones conscients

Relacions conscients