

DESCRIPCIÓN

Estamos realizando un proceso de selección de un puesto de responsable comercial para importante empresa del sector de cerramientos metálicos, especializado en el diseño y fabricación de cerramiento de terrazas, cortinas de cristal, sistemas de techo fijos y móviles, pérgolas bioclimáticas y mamparas paravientos.

Si tienes una mentalidad fuerte, eres capaz de generar confianza en el proceso de venta, avanzas con firmeza y ambición, cuentas con cualidades para generar una experiencia positiva en las personas que te rodean y quieres alcanzar tus objetivos con un buen equipo... ¡Te estamos esperando para formar parte de este emocionante camino!

Buscamos un Comercial Técnico con ambición por asumir nuevos retos y ganas de evolucionar en un entorno de aprendizaje continuo y un sector muy competitivo. Principales responsabilidades del puesto serán:

- Impulsar el crecimiento del negocio en la zona centro de España.
- Apertura de nuevos clientes y fidelización de los ya existentes. Saber tratar con un cliente profesional y técnico, tus clientes potenciales serán profesionales del sector (montadores, tolderos, cristalersos...)
- Identificar necesidades y oportunidades de mercado a nivel nacional.
- Reporting y elaboración de Informes.
- Negociar contratos y realizar seguimientos de proyectos.
- Elaboración de presupuestos a través de nuestro CRM, negociación y cierre de la venta.
- Seguimiento postventa de cada entrega y resolución de incidencias.

Perfil profesional deseado del candidato/a:

- Formación Profesional o Universitaria Técnica (Ingeniería, Edificación, Mecánica, Industrial o Similar).
- Experiencia de al menos 2 años en venta B2B relacionada con el sector (ventanas, toldos, aluminio...).
- Capacidad de trabajo en equipo y visión estratégica.
- Orientación a resultados.
- Carnet de conducir

Si te motivan las funciones y cumples con los requisitos, te ofrecemos:

- Contrato de trabajo estable con alta en seguridad social en régimen general.
- Salario fijo + comisión por ventas.
- Disfrutarás de horario de trabajo flexible, organizándote tu propia agenda de trabajo.

- Dietas cubiertas, para que puedas reponer fuerzas cada día.
- Teléfono móvil y ordenador portátil.
- Recibirás formación inicial y continua sobre el producto y el método de venta.
- Desarrollo profesional dentro de una empresa líder del sector
- Un ambiente de compañerismo y de compromiso constante.

Tipo de puesto: Jornada completa

Horario:

- De lunes a viernes
- Jornada partida

Tipos de compensaciones complementarias:

- Bonus por objetivos

Experiencia:

- Ventas: 2 años (Obligatorio)

Ubicación del trabajo: Empleo presencial