

TÉCNICO COMERCIAL

Empresa ubicada en Mataró dedicada a la fabricación e instalación de puertas blindadas, vidrios de seguridad y cerramientos metálicos.

FUNCIONES:

En dependencia de Gerencia:

- A partir de Bases de datos, gestionará llamadas telefónicas para concretar visitas.
- Realizará las visitas a los clientes ofreciendo los productos de la empresa.
- Preparará las propuestas a medida según las demandas de cada cliente.
- Es muy importante captar muy bien la necesidad del cliente para poder transmitirlo bien al departamento técnico.
- Sus interlocutores que tendrá que buscar, serán Técnicos, Arquitectos, Ingenieros, responsables de obra, administradores de comunidades que necesiten mejorar la seguridad de sus puertas.
- Trabajará con CRM de la empresa y dispondrá de catalogo de productos.
- Zona de trabajo principal: Cataluña. Un par de veces al mes viajes por otras poblaciones de España.

REQUISITOS:

- **Formación:** Interiorista, arquitecto técnico, Aparejador.
- **Informática:** Conocimientos de programas de diseño y imprescindible de AUTOCAD.
- **Experiencia:** Experiencia mínima de 3 años relacionado con el sector de la construcción.
- **Idiomas:** Castellano, catalán y inglés (Nivel negociación).

Aptitudes y Habilidades: Persona responsable, comprometida, organizada, resolutiva, independiente y empática con capacidad para conectar con todo el mundo. Con buena presencia y de trato agradable para negociar con los clientes.

SE OFRECE:

- Contrato indefinido con periodo de prueba.
- El horario de la empresa es de 8h a 13h y de 14,30h a 18h, realizará una jornada de 8h adaptando el mismo según las visitas programadas (con disponibilidad para trabajar fuera del horario si los clientes lo requieren)
- Retribución económica: de 25.000€/brutos (12 pagas) + objetivos de venta que podrán representar un 30% más + Dietas+ kilometraje.