

PERFIL: ASESOR COMERCIAL EMPRESAS

Población: Terrassa

PERFIL DEL CANDIDATO

- Formación: mínimo Formación Profesional, Bachillerato o Cou.
- Experiencia: de 2 a 3 años como comercial venta a empresas.
- Idiomas: Castellano y Catalán.
- Informática: Conocimientos a nivel de usuario avanzado, acostumbrado a trabajar con BD, Excel etc. Trabaja con el programa de gestión de la Marca.
- Residencia: Vallés Occidental
- Aptitudes y habilidades: Se requiere persona responsable, metódica, dinámica, autónoma, con capacidad para gestionar su agenda de trabajo, de trato agradable para los clientes y con buena presencia.
- Tareas y funciones:
En dependencia del Responsable de Ventas sus tareas consistirán en:
 - Abrir cartera nueva de clientes con soporte administrativo y una BD depurada de clientes con posibles necesidades, hacer las visitas con el seguimiento adecuado y gestionar las ventas que salgan.
 - Gestionar las ventas de flotas que entran a través del concesionario (los transportes a veces a otras provincias de España y hay que coordinar las entregas en las fechas acordadas a través de otros concesionarios y gestionar toda la documentación necesaria).
 - Seguimiento de las posibles ventas de flotas del concesionario.
 - Gestionar todas las ventas de Renting que entran a través de las oficinas bancarias, preparar toda la documentación, coordinar las entregas y los

transportes si es necesario.

- Transferir toda la información de las visitas de ventas a la BD para poder hacer el seguimiento correcto.
- Condiciones contractuales:
 - Retribución económica: de 21.420€ anuales brutos + aprox. un variable el primer año de 18.000€ ligados a comisiones conseguibles.
 - Tipo y duración del contrato: 1 Contrato Indefinido con periodo de prueba.
 - Horario: 9:00h a 13:00 y de 16:00h a 20:00h (sábados fiesta)