

PERFIL: COMERCIAL INGREDIENTES NATURALES

Población: Barcelona

Empresa dedicada a la Venta Integral de Ingredientes Naturales para los sectores Nutracéutico, cosmético, farmacéutico y de Alimentación

PERFIL DEL CANDIDATO

- Formación: Académica en la rama de ciencias: bachillerato científico, graduado/licenciado en biología, farmacia, química, tecnología de los alimentos o similar.

También de admitirán candidaturas con formación en comercio (ciclo formativo o universitario) y conocimientos, formación o interés en el ámbito de las ciencias.

- Experiencia: de 2 a 3 años como comercial.

Valorable: experiencia en el sector Nutracéutico.

Muy Valorable: experiencia en ingredientes o aditivos.

- Idiomas: Castellano e inglés, nivel negociación

Valorable: el dominio de otros idiomas como Catalán, francés, alemán o italiano.

- Informática: Dominio de herramientas informáticas habituales (Mail, Paquete Office, BD etc.).

Valorable: experiencia en SAP

- Residencia: Barcelonés en un radio de 40 km.

- Aptitudes y habilidades: Se requiere persona tenaz, constante, con criterio, autónoma, organizada y trabajadora, orienta al cliente, con habilidades comunicativas y escucha activa. Buena presencia

Orientación al cliente: Elevada disposición a trabajar en beneficio del cliente, con voluntad de servicio y estableciendo una relación basada en la confianza mutua y la generación de sinergias para ambas partes.

Comunicación Interpersonal: Alta capacidad de escucha activa y del arte de preguntar para poder detectar necesidades de los clientes. Elevadas dotes comunicativas a nivel oral y escrito.

Trabajo Colaborativo: Capacidad para trabajar en equipo de forma eficaz, compartiendo información y ofreciendo y recibiendo ayuda cuando sea necesario para lograr los objetivos del departamento comercial.

Organización: capacidad para establecer objetivos, prioridades y resultados en ejecutar las tareas propias del puesto de trabajo con el fin de cumplir con los plazos y compromisos adquiridos, así como los niveles de calidad exigidos.

- Tareas y funciones:

En dependencia del director/a comercial trabajará en un equipo de 6 personas y realizará las siguientes tareas:

- Gestiones directas con los clientes, atendiendo sus necesidades con la finalidad de conseguir pedidos.
- Gestionar, preparar y asistir de ferias nacionales e internacionales.
- Acciones de prospección comercial y captación de nuevos clientes
- Búsqueda de posibles clientes en la BD
- Llamadas telefónicas para concertar visitas con responsables de desarrollo o de compras.
- Planificación de rutas de viaje
- Visitas a clientes presentando productos
- Preparar propuestas a medida según las demandas de cada cliente
- Rapports de visitas y completar información en CRM
- Gestión administrativa vinculada a las tareas comerciales con coordinación con otros departamentos.

- Requerido: Carnet de conducir

- Condiciones laborales:

- Retribución económica: de 27.000€ anuales brutos + 3.000€ brutos de variable/año.
- Tipo y duración del contrato: Indefinido con 6 meses de prueba.

- Horario: 40h semanales, de lunes a viernes de 7h a 15:15h
- Incorporación: Inmediata
- Viajes: 40-50% del tiempo (dietes cubiertas)