PERFIL: COMERCIAL TIC

- Formación: Formación profesional en informática o Empresariales, Económicas. Tiene que ser una persona muy hábil con los números para gestionar presupuestos.
- Experiencia: mínimos 2 años como comercial., en temas relacionados con la informática, la telefonía móvil, nuevas tecnologías etc.
- Idiomas: castellano i catalán.
- Informática: Conocimientos usuario avanzado. Persona a la que le apasione el tema.
- Residencia: Barcelonés y alrededores
- Aptitudes y habilidades: Se requiere persona responsable, con buena presencia, con capacidad de autogestión, disciplinada, organizada, debe de ser buen comunicador para tratar con los clientes y con aptitudes comerciales.
- Tareas y funciones:

  En dependencia del director comercial:

  - A partir de bases de datos que le proporcionará la compañía, deberá realizar Gestión Comercial dirigida a Pymes de Barcelona y provincia.
  - Llamadas telefónicas para concertar entrevistas.
  - Visitas a posibles clientes para captar las necesidades y poder ofertar.
  - Preparación de presupuestos, entrega y seguimiento para poder cerrar ventas.
  - Comercialización de productos hardware y software, soluciones tecnológicas a medida, servicios de soporte técnico y de mantenimiento de equipamiento informático.

  Horario: de 9h a 14h y de 15:30h a 18:30h (lunes a viernes)

- Condiciones contractuales:
  - Retribución económica: Fijo de 20.000€ anuales brutos. Las comisiones se empiezan a cobrar una vez finalizado el periodo de prueba.
  - Puesto que la actividad comercial se desarrollará mayoritariamente en Barcelona ciudad no es necesario coche de empresa.
  - Tipo y duración del contrato: Contrato indefinido con periodo de prueba.