Eskaintzaren erreferentzia / Ref. de la oferta: Gru-Con-90	**UPV/EHUko Enplegu Foroa** Foro de Empleo de la UPV/EHU	Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea
	BIZKAIKO CAMPUSA	

Enpresa-Erakundea / Empresa- Entidad

Grupo Gestionet

Lanpostua / Puesto:

Consultor/a comercial Junior

Lanpostuaren helburua / Objetivo del puesto:

Consultor/a comercial Junior

Lantokia / Lugar de trabajo:

Erandio

Egin beharreko zereginak edo eginkizunak / Tareas o funciones a realizar:

1. Formación en productos y servicios propios: - Seguirá un plan de formación en producto y nuevas tecnologías aplicadas. - Estará tutorizado/a por una persona senior dentro del equipo comercial. 2. La estrategia operativa de ventas: - Alineado con el plan de ventas, ampliará la base de clientes, identificando y construyendo nuevas relaciones comerciales. - Cumplirá con la cuota de responsabilidad del proceso de venta, centrando sus esfuerzos en la identificación hasta la elaboración de la propuesta. - Proporcionará informes y alimentará el CRM y otras herramientas comerciales. - Se involucrará de forma eficiente en las etapas del ciclo de venta y de acompañamiento del cliente. - Garantizará el seguimiento y fidelización de los clientes. - Estará en estrecha relación con los partners y delegados comerciales internacionales. 3. Marketing y relaciones institucionales: - Tendrá alta disposición para intervenir en relaciones instituciones, ferias sectoriales. - Potenciará la imagen de la empresa. 4. Otros procesos relacionados con el puesto: - Desarrollará sinergias entre otros actores locales. - Colaborará con el área de marketing y comunicación.

Eskatzen diren betekizunak / Requisitos exigidos:

1. Titulación: - Formación Universitaria de Grado. - Finalizado el Máster en ámbito comercial y/o ventas. - Competencia tecnológica: Conocimientos técnicos que permitan proyectar soluciones tecnológicas adecuadas a las necesidades de los clientes. 2. Experiencia demostrable: - Sin ser indispensable, valoramos muy positivamente la experiencia de 1 año en posiciones comerciales con funciones similares. 3. Requisitos indispensables: - Formación en ventas (Preferiblemente en máster / Postgrado) - Imprescindible carnet de conducir clase B. - Buenas habilidades operativas orientadas a la venta y asesoramiento al cliente. - Competencias transversales orientadas a la venta consultiva. 4. Valorable: - Experiencia en comercio electrónico y uso de CRM. - Conocimiento de estrategias y técnicas de venta aplicada al sector tecnológico. 5. Idiomas: - Indispensables español e inglés fluido. - Valorable euskera y otros idiomas. 6. Disponibilidad - Disponible para viajar con frecuencia, principalmente a nivel nacional.

7. Habilidades y competencias: - Orientación y asesoramiento del cliente. - Iniciativa y anticipación. - Capacidad de trabajo en equipo de ventas presencial/ virtual internacional. - Mentalidad de puesta en marcha y confianza en el éxito del cliente - Orientación a objetivos y al alcance de resultados.

Eskaintzen dena / Se ofrece:

Para todo ello ofrecemos: - Proyecto estable y muy definido. - Salario fijo más variable (NEGOCIABLE) - Buen ambiente de trabajo. - Horario flexible de lunes a viernes con modalidad coordinada de teletrabajo.