

**OFERTA PUESTO DE TRABAJO**

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Puesto de Trabajo</b>      | Comercial - desarrollo de negocio.<br><br>Buscamos a un profesional con dotes comerciales, capaz de fidelizar relaciones, crear y gestionar equipos. Necesitamos que esté familiarizado con productos y soluciones tecnológicas y/o de software informático. Muy valorable el conocimiento del sector salud y los contactos relacionados con las entidades de gestión asistencial, tanto a nivel nacional como internacional. |
| <b>Departamento</b>           | Desarrollo de negocio   |
| <b>Lugar</b>                  | Barcelona   |
| <b>Fecha de Incorporación</b> | Inmediata   |
| <b>Tipo Jornada</b>           | Completa  |
| <b>Tipo de Contrato</b>       | Indefinido a tiempo completo  |
| <b>Experiencia</b>            | 1-3 años en tareas comerciales y venta en sector salud  |
| <b>Salario</b>                | 40.000 euros - 45.000 euros + variable/objetivos  |

**REQUISITOS de COMPETENCIAS y HABILIDADES**

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Estudios mínimos</b>         | Graduado   |
| <b>Formación complementaria</b> | Habilidades comerciales. Técnicas de venta. Valorables los conocimientos técnicos de informática, sistemas, redes, ingeniería, radiología, programación o similar.                                       |
| <b>Experiencia mínima</b>       | 1-3 años en tareas comerciales y venta en sector salud o entorno tecnológico   |
| <b>Habilidades técnicas</b>     | Conocimiento sector salud y software informático. Sistema de compra pública, Customer Management. Seguimiento de leads y oportunidades.  |
| <b>Habilidades relacionales</b> | Empatía. Capacidad de gestión. Constancia. Honestidad.<br>Amabilidad. Capacidad de síntesis. Capacidad de identificar problemas, focalizar y resolver.<br>Capacidad de relacionarse y trabajar en equipo |
| <b>Idiomas</b>                  | Catalán. Castellano. Inglés. Valorable francés.  |
| <b>Otros</b>                    | Disponibilidad para viajar   |

**DESCRIPCIÓN de RESPONSABILIDADES**

A partir de los contactos propios o los que establezca la organización, planificar, realizar, coordinar y concluir visitas a posibles clientes o usuarios para conseguir venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de venta adecuadas a cada canal de comercialización, para lograr los objetivos establecidos en el plan comercial diseñado por la organización acordes a la estrategia de la compañía.

|   |  |
|---|--|
| ✓ | El perfil deberá conocer a fondo el “portfolio” de la compañía en cada momento y poder realizar demos de producto  |
| ✓ | Deberá tener la capacidad y autonomía para plantear ofertas de venta acordes a los modelos de negocio existentes y aprobados por la dirección                                  |
| ✓ | Deberá reportar y sintetizar los avances de manera clara y concisa en los foros que la dirección establezca, así como reportar en la herramienta de management que se requiera |
| ✓ | Será responsable en todo momento de mantener una buena relación con el cliente/cuenta para maximizar el beneficio y la relación a largo plazo                                  |

**FUNCIONES**

|   |   |
|---|---|
| ✓ | Participar en las negociaciones comerciales, y negociación de ofertas   |
| ✓ | Establecer contactos con nuevos Clientes Partners Distribuidores, nacionales e internacionales. Prospeccionar nuevos mercados y soluciones que comporten la incorporación de nuestras soluciones. |
| ✓ | Definir posibles vías comerciales con Clientes Partners Distribuidores específicos y realizar un seguimiento de las cuentas/necesidades de manera constante                                       |
| ✓ | Detectar, analizar y resolver las demandas y necesidades de los Clientes para conseguir una atención orientada y adaptada, así como incrementar la satisfacción y fidelización de los mismos      |
| ✓ | Volcar la información pertinente a clientes, oportunidades, ofertas y llevar su trazabilidad al CRM   |
| ✓ | Participar en las reuniones del Comité Comercial con el fin de compartir oportunidades  |
| ✓ | Participaciones en Firas y congresos del sector tanto nacionales como internacionales   |

**SE OFRECE**

Puesto de trabajo fijo con contrato a largo plazo. Remuneración fija + variable en función de resultados. Incorporación en una compañía tecnológica en crecimiento constante y del Sector Salud, uno de los sectores más cotizados del momento.

|   |  |
|---|--|
| ✓ | Flexibilidad horaria   |
| ✓ | Teletrabajo. Dos diez presenciales en la oficina con flexibilidad para adaptarse a los requerimientos de agenda del cliente. |
| ✓ | Autonomía en el desempeño de funciones   |
| ✓ | Formación continuada   |