

Director/a Venda Institucional

Abacus Original

Objectiu

Liderar el desenvolupament i execució d'estratègies de vendes dirigides a institucions, com empreses, organitzacions sense ànim de lucre, agències governamentals, entre altres. El seu objectiu principal és identificar oportunitats de negoci, establir relacions sòlides amb clients potencials i existents, i tancar acords que impulsen les vendes de productes institucionals.

Requisits

Experiència mínima: 2 anys

Imprescindible resident: Barcelona

Idiomes:

- Català nivell C.

Formació necessària:

- Títol universitari en Administració d'Empreses, Màrqueting, Comerç Internacional o un altre camp relacionat.

Requisits mínims:

- Experiència prèvia demostrada en vendes, preferiblement en el sector de productes institucionals o B2B.
- Excel·lents habilitats de comunicació i negociació, amb capacitat per establir relacions comercials sòlides.
- Orientació a resultats i capacitat per treballar sota pressió per assolir objectius de venda.
- Coneixements sòlids de tècniques de venda i estratègies comercials.
- Habilitat per treballar de forma autònoma i en equip, coordinant amb diferents àrees de l'empresa.
- Usuari d'ofimàtica i altres eines de gestió.

Les funcions a realitzar són:

- Desenvolupar i executar estratègies de vendes per a clients institucionals, en línia amb els objectius comercials de l'empresa.
- Identificar nous clients institucionals, així com mantenir i reforçar relacions amb clients existents.
- Realitzar investigacions de mercat per comprendre les necessitats i tendències de compra de les institucions objectiu.
- Col·laborar amb l'equip de màrqueting per crear materials i eines de vendes efectives dirigides al mercat institucional..
- Negociar condicions comercials, preus i contractes amb clients institucionals, assegurant la rendibilitat i el compliment dels objectius de venda.
- Coordinar amb altres departaments interns, com logística i atenció al client, per garantir la satisfacció i el compliment dels acords institucionals.
- Realitzar seguiment postvenda per garantir la satisfacció del client i fomentar relacions comercials a llarg termini.
- Mantenir-se al dia de les tendències del mercat i de la competència en el sector de productes institucionals.
- Analitzar regularment el rendiment de vendes, identificar àrees de millora i proposar accions correctives quan sigui necessari.

Habilitats professionals

- Lideratge i treball en equip
- Iniciativa i comunicació
- Presa de decisions i negociació
- Planificació i orientació a resultats.
- Identificació i compromís

Dades generals

Lloc: Serveis Centrals Abacus, Carrer del Perú, 186, Sant Martí, 08020 Barcelona

Tipus de contracte: indefinit

Incorporació: immediata

Jornada: 40 hores

Beneficis socials:

- Contracte estable a jornada completa.
- Bonus anual basat en objectius.
- Beneficis socials:
 - Pla de retribució flexible (assegurança mèdica, targeta transport, escola bressol, tiquet restaurant i/o formació).
 - Promocions i preus especials en serveis culturals.
 - Descomptes en els productes de l'empresa.
 - Servei mèdic.
 - Plataforma de serveis de benestar personal amb l'assessorament de professionals de diversos àmbits (psicologia, fisioteràpia, nutrició, assessorament energètic, etc).

Altres beneficis:

- Teletreball 1 dia a la setmana.
- Salari fix + Bonus anual per objectius.

Com optar a la candidatura?

Pots presentar la teva sol·licitud a través del formulari [web de la pàgina Treballa](#) amb nosaltres indicant, al camp "Referència", REF_VendaInstitucional, i adjuntant el teu currículum vitae actualitzat amb una breu explicació de la teva motivació pel lloc de treball. És necessari complir els requisits mínims per a poder formar part del procés de selecció.