

Gestor/a Comercial (telemàrqueting)

Sobre Abacus

Abacus és una organització de referència en els sectors de l'educació, la cultura i el lleure, que crea i distribueix continguts i productes de qualitat. Comptem amb una comunitat de més d'un milió de socis i 47 establiments a Catalunya, València i les illes Balears, a més de la botiga en línia, oferim serveis per a escoles i institucions, i publiquem diversos mitjans i editorials.

Treballem amb el convenciment que l'educació i la cultura son els principals motors per construir una societat millor, i ho fem des dels valors del cooperativisme i l'economia social, potenciant un model de gestió sòlid, rendible i eficient amb propietat compartida, que posa l'accent en les persones i busca la transformació social.

Funcions:

- Captació de necessitats: Entendre i captar les necessitats dels clients assignats oferint un tracte personalitzat i pròxim.
- Accions comercials per telèfon: Contactar clients potencials i existents per recuperar-los, fidelitzar-los i mantenir una relació contínua.
- Seguiment proactiu: Assegurar-te que els clients rebin un servei òptim, fent seguiments regulars i anticipant les seves necessitats per oferir solucions a mida.
- Assessorament comercial: Proposar solucions innovadores i personalitzades, alineant-te amb les seves expectatives i oferint productes que realment s'ajustin a les seves necessitats.
- Objectius de vendes: Aconseguir el pressupost de vendes assignat, convertint les oportunitats en resultats tangibles.
- Gestió d'informes: Crear informes detallats de seguiment per supervisar l'eficàcia de les accions comercials.
- E-commerce B2B: Oferir promocions especials i realitzar propostes de compra per impulsar les vendes a la nostra plataforma e-commerce.
- Promoció de productes prioritaris: Comunicar les novetats i promocions de manera efectiva, assegurant que els productes prioritaris guanyin visibilitat i acceptació.
- Resolució d'incidències: Gestionar i resoldre qualsevol incidència comercial amb rapidesa i eficàcia, assegurant la satisfacció dels clients.
- Col·laboració en equip: Treballar en estreta col·laboració amb altres gestors comercials per millorar l'eficàcia global de l'equip.

Requisits:

- Cicles formatius de Grau Superior.
- Experiència mínim 1 any en posició similar
- Coneixement del producte i serveis d'Abacus Educació (papereria, robòtica, joguines, steam, entre d'altres.)
- Usuari d'ofimàtica nivell mig/alt.
- Català nivell C.
- Orientació al client
- Dots de comunicació
- Disponibilitat per viatjar puntualment a Castelló.
- Valorable algú de la zona de Castelló que actualment tingui el seu domicili a Barcelona.

Oferim

- Contracte estable a jornada completa/Contracte estable a 40h.
- Incorporació immediata.
- Oficines ubicades a Carrer del Perú, 186, Sant Martí, 08020 Barcelona
- Opció de teletreball 1 dia.
- Salari fix + Bonus anual per 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.

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_TELE.MARQUETING**, 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.