

Assessor/a comercial Educació

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. Amb una comunitat de més d'un milió de socis, 47 establiments a Catalunya i el País Valencià i una sòlida presència digital.

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.

Dins d'aquest marc, Abacus Educació acompanya centres educatius oferint solucions integrals en material escolar i didàctic, llibreria, jocs i joguines educatives, robòtica i tecnologia educativa, mobiliari, formació i acompanyament pedagògic.

Objectiu:

Busquem un assessor o assessora que gestioni i desenvolupi una cartera pròpia de centres educatius, amb l'objectiu d'acompanyar-los de manera personalitzada, detectar les seves necessitats i oferir-los solucions integrals adaptades al seu projecte educatiu i volum de facturació.

És una posició amb base a les oficines centrals, des d'on es realitza un seguiment continu i proactiu dels centres a través de canals telefònics i digitals, combinat amb visites presencials quan el projecte o el moment comercial ho requereixin.

El rol té una clara vocació consultiva i relacional: l'assessor/a esdevé la persona de referència del centre educatiu dins d'Abacus, construint relacions de confiança a llarg termini, identificant oportunitats de millora i contribuint al creixement sostenible de cada escola.

Funcions:

- Gestió integral d'una cartera de centres educatius assignats.

- Anàlisi i detecció de necessitats dels centres per oferir plans personalitzats adaptats al seu projecte educatiu.
- Assessorament especialitzat en material de papereria, llibres, jocs i joguines educatives, robòtica, tecnologia, mobiliari, formació i serveis pedagògics.
- Elaboració i seguiment de propostes comercials orientades a la venda creuada i al creixement de la despesa anual del client.
- Fidelització i desenvolupament de la cartera, amb focus en la recurrència i la satisfacció.
- Seguiment de comandes i incidències, garantint un servei excel·lent i actuant com a interlocutor/a únic/a amb l'escola.
- Assoliment d'objectius de facturació i marge definits per segment de client.
- Promoció activa de novetats, campanyes i productes prioritaris.
- Ús de l'e-commerce B2B com a eina de desenvolupament i autonomia del client.
- Coordinació amb equips interns per garantir una proposta de valor integral.

Requisits:

- Cicle Formatiu de Grau Superior o estudis universitaris.
- Experiència mínima d'1 any en posicions comercials o d'atenció i gestió de clients B2B.
- Valorable experiència o sensibilitat en el sector educatiu.
- Coneixement (o capacitat d'aprenentatge ràpid) de productes i serveis educatius: material escolar, robòtica, joguines educatives, mobiliari, etc.
- Bon domini d'eines ofimàtiques i entorns digitals.
- Dots en comunicació i gestió de clients
- Català nivell C.

Competències Clau:

- Clara orientació al client i vocació de servei.
- Capacitat d'escolta activa i assessorament consultiu.
- Habilitats comunicatives i relacionals.
- Organització i gestió eficient de cartera.



- Orientació a resultats i visió de creixement.
- Treball en equip i mentalitat col·laborativa.

Oferim

- Contracte estable a jornada completa (40h).
- Incorporació immediata.
- Oficines centrals ubicades al carrer Perú, 186 (Barcelona).
- 1 dia setmanal de teletreball.
- Salari fix de 21.000 € bruts anuals + variable anual per objectius.
- Beneficis socials:
 - Pla de retribució flexible (assegurança mèdica, transport, escola bressol, tiquet restaurant i/o formació).
 - Descomptes en productes i serveis culturals.
 - 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_ASSESSOR.COMERCIAL** 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.