

DESCRIPCIÓN

Estamos realizando un proceso de selección de un puesto de responsable comercial para importante empresa del sector de cerramientos metálicos, especializado en el diseño y fabricación de cerramiento de terrazas, cortinas de cristal, sistemas de techo fijos y móviles, pérgolas bioclimáticas y mamparas paravientos.

FUNCIONES

El candidato seleccionado será el responsable de:

- Impulsar el crecimiento del negocio en tu zona. Con las amplias posibilidades técnicas y abanico de producto que ofrece la empresa no habrá proyecto que no puedas ofrecer a tus clientes.
- Visitas comerciales analizando la situación del cliente y ofreciéndoles soluciones de productos o servicios de especificación técnica. Buscarás el crecimiento a través de tus vecinos de los edificios y nuevas urbanizaciones de Córdoba, así como hosteleros de la zona.
- Aprender a dar la mejor solución técnica a cada espacio, conjuntamente con el departamento técnico, que ayudará para que te formes y adquieras en estos conocimientos.
- Generar ofertas para el cliente, atendiendo a todas las especificaciones del proyecto siguiendo las listas de precios.
- Seguimiento de proyectos y elaboración de reports semanales e información continuada del estado de gestión de proyectos por sección de la zona.

SE REQUIERE

- Buscamos una persona con carácter comercial, que disfrute del trato con el cliente y se capaz de crear relaciones y confianza con el cliente y respetar ese compromiso generado.
- Valoramos la persona entusiasta de su trabajo con un claro interés por desarrollarse dentro de la empresa con una ambición positiva.
- Se valorará conocimientos y experiencia en sector de los cerramientos metálicos.
- Saber tratar con el cliente final y disponibilidad para moverse en residenciales, edificios y hostelería.
- Residencia en Córdoba capital

SE OFRECE

- Incorporación inmediata con perspectivas de futuro a una empresa líder en el sector, con producto de calidad y ampliamente conocido en el mercado, y soporte de una empresa sólida y con años de experiencia.
- Contrato indefinido y un proyecto donde poder desarrollarte y crecer tanto como desees.
- Salario fijo por convenio y lo más interesante, variable en función de objetivos conseguidos + comisiones en función de tus ventas sin límite

- Coche de empresa, gastos y dietas. Además de las herramientas necesarias para realizar el trabajo.

- Flexibilidad para organizar el trabajo desde casa y oficina.

Tipo de puesto: Jornada completa, Contrato indefinido

Beneficios:

- Coche de empresa
- Teléfono de empresa
- Teletrabajo opcional
- Ticket restaurante

Horario:

- De lunes a viernes
- Disponibilidad fin de semana
- Flexibilidad horaria

Tipos de compensaciones complementarias:

- Bonus por objetivos
- Plan de comisiones

Preguntas para la solicitud:

- ¿Resides en Córdoba?

Experiencia:

- Ventas: 2 años (Obligatorio)

Licencia/Certificación:

- Carnet de conducir B (Obligatorio)

Ubicación del trabajo: Empleo presencial