



OFERTA DE EMPLEO FERIA PICE

NOMBRE EMPRESA 27.1

DATOS Y REQUISITOS DE LA OFERTA

Nombre del puesto	Técnico comercial B2B
Breve descripción del puesto	<p>Buscamos tres comerciales que den soporte a los clientes existentes y desarrollen el negocio expandiendo nuestra red de proyectos en la zona de Donostialdea, Urola Costa /Alto Urola y Debagoiena. Un comercial para cada área.</p> <p>Personas que cumplan con los objetivos marcados para el territorio asignado, les motive superar expectativas, les guste innovar y cuenten con capacidades de trabajo en equipo, orientación al cliente, autonomía, proactividad y estén orientado a los resultados.</p> <p>Funciones:</p> <p>Formar parte y contribuir a los resultados generales de GAME S.A., a través de la captación, asesoramiento, venta y ofrecimiento de soluciones integrales.</p> <p>Mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes existente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visitas y reuniones comerciales • Elaboración, seguimiento y negociación de ofertas y pedidos • Detección de necesidades y búsqueda de oportunidades <p>Prospección y captación de nuevos clientes de la zona.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar clientes potenciales • Elaboración de propuestas y estrategias comerciales • Colaboración con el departamento de marketing y ventas
Lugar del centro de trabajo	Desde Olaberria al área asignada a cada comercial

REQUISITOS DEL PUESTO

Nivel académico	Grado Medio, grado superior en área metal-mecánico ó ingenierías	
Título académico	Grado Medio, grado superior ó ingenier@.	
Formación complementaria (Especialidad, postgrados, másteres,...)		
Requiere experiencia en el puesto	Sí <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Años de experiencia 2

IDIOMAS

Idioma	Nivel
Castellano	Hablado y escrito
Euskera	No es imprescindible pero si se valorará.



CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

--	--

COMPETENCIAS DIGITALES

Herramienta	Observaciones
Excel	
Outlook	
ERP + CRM	
Power Point	
RRSS	

COMPETENCIAS / HABILIDADES

- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Orientación al cliente interno y externo
- Orientación a resultados
- Gestión del tiempo, planificación
- Adaptabilidad
- Resolutiv@
- Negociación, técnicas de venta