PRO TALENTO
SERVICIO INTEGRAL DE HEADHUNTING Y SELECCIÓN

Delegado de ventas. Barcelona

Empresa distribuidora de productos líderes que disminuyen la contaminación provocada por las emisiones de camiones y vehículos diésel.

Funciones:

- Comercialización de los productos de la empresa.
- Fidelización de la cartera actual de clientes.
- Generación de nuevos clientes.
- Establecimiento de relaciones duraderas con los clientes actuales y futuros.
- Llevar a buen término los acuerdos comerciales con los clientes.

Características:

- Experiencia en venta al sector de vehículos industriales y/o lubricantes, y/o recambios automoción.
- Formación mínima a nivel de Bachillerato/FP2
- Dominio informática usuario.
- Disponibilidad para viajar.
- Coche propio.

Se ofrece:

- Integración en red comercial de empresa líder en su segmento en España y Portugal
- Contrato mercantil con fijo más variable en función de márgenes y ventas.
- Cantidad mínima garantizada en torno a 2.000 euros al mes.
- Comisiones adicionales en función de objetivos