



2º COMERCIAL por ampliación del equipo Zona: Huelva provincia

DESCRIPCIÓN DE LA ENTIDAD

Pyme en plena expansión, para finalizar la ampliación de su equipo comercial, necesita cubrir un puesto en Huelva Provincia.

Empresa que nace con el firme objetivo de prestar servicios en el sector de la construcción mediante proyectos de cerramientos, puertas y ventanas, atendiendo con la máxima calidad a cada una de las inquietudes individuales que sus clientes particulares plantean.

Sus productos a medida cuentan con las homologaciones necesarias estimadas por la Junta de Andalucía: Ruido, energía y seguridad.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Funciones:

- ✓ Mantenimiento de la cartera de clientes y prescriptores actual
- ✓ Búsqueda y captación de posibles clientes particulares
- ✓ Búsqueda y captación de prescriptores, principalmente: interioristas, arquitectos, aparejadores, otros servicios en construcción: piscinas, electricidad, domótica, pladur, etc...
- ✓ Organización de rutas comerciales
- ✓ Visitas a clientes y prescriptores
- ✓ Reuniones de venta y negociación
- ✓ Cierre de ventas
- ✓ Realización de mediciones

DESCRIPCIÓN DE LA CANDIDATURA

Formación académica:

- ✓ Mínimo FP II
- ✓ Especialidades: Áreas de gestión empresarial o construcción

Formación complementaria:

- ✓ Comercialización, negociación, marketing.
- ✓ Construcción

Informática: Avanzada en Excel y Word

Experiencia:

- ✓ Más de tres años de experiencia en puestos comerciales.
- ✓ Se valorará: en construcción, inmobiliarias, materiales, cerramientos, puertas y ventanas, o cualquier sector afín.



Características personales:

- ✓ Humilde, trabajador y serio
- ✓ Don de gentes, sociable, empático
- ✓ Creativo: Capacidad de autoaprendizaje e innovación
- ✓ Organización y control de gestión
- ✓ Independiente y ambicioso en el cumplimiento de objetivos
- ✓ Alta tolerancia a la frustración, proactivo
- ✓ Trabajo en equipo, generoso y agradecido.

Residencia: En Huelva provincia.

Desplazamientos: Carnet de conducir B1. Coche de empresa.

CONDICIONES LABORALES

Formación: Formación inicial y continua por parte de la empresa.

Contratación: Contrato mercantil como Agente comercial.

Condiciones:

Retribución:

- Fijo: 750 €
- Variable: del 3,00 al 9,00 % según consecución de objetivos de ventas prefijados en tablas corporativas de variable por antigüedad en el puesto. Percibidos tras la firma de proyectos.
- Facturación media mensual del equipo comercial actual: 2.000 €/mes
- Seguros como autónomo. Tres primeros meses

Gastos:

- Coche o gasto equivalente 250 € (Gasolina por parte del comercial)
- Móvil (Gastos por parte del comercial)
- Ordenador

Formación:

- Acompañamiento formativo inicial en ventas.
- Apoyo formativo continuo en producto y estrategia de ventas ajustadas a cada cliente.