

Buscamos para nuestro cliente, Empresa fabricante de bienes de consumo que proporciona soluciones en el ámbito de la creación de usos de espacios seguros, saludables y conectados para empresa industriales, organizaciones o colectividades de cualquier tipo (escuelas, hospitales, gimnasios,...) ya sean públicos o privados:

## Account Manager - Cataluña

### Funciones:

- Gestión comercial en el área geográfica asignada
- Prospección de mercado en los diversos sectores que está presente la compañía.
- Captación de nuevas cuentas.
- Mantenimiento y desarrollo de la actual cartera de clientes.

### Requisitos:

- Experiencia demostrable en ventas mínimo 3 años en B2B sector industrial
- Experiencia en gestión de distribuidores y clientes finales.
- Acostumbrado a gestionar una cartera amplia.
- Ganas de seguir aprendiendo nuevas metodologías de venta
- Disponibilidad para viajar por el territorio asignado
- Excelente comunicador.
- Visión analítica.

### Se valorará:

- Buena formación en ventas, venta consultiva, venta B2B
- Máster o formación complementaria en ventas.
- Conocimiento y manejo de Redes Sociales
- Usuario avanzado de ofimática (Office).
- Formación universitaria en A.D.E. o similar.
- Valorable conocimiento de idiomas.

### Ofrecemos:

- Incorporación inmediata a una empresa joven, líder en su sector
- Formación continua
- Contrato indefinido.
- Jornada completa.
- Vehículo de empresa

Retribución fija en torno a 40.000 € brutos anuales (33.000 € Fijos + 20% de variable).