

BACK OFFICE COMERCIAL (SUPORT EQUIP COMERCIAL)

Ref.190367 - 01/07/2024 - Riudellots de la Selva (Girona)

Descripció de l'oferta

BACK OFFICE COMERCIAL

Feina dinàmica en l'àrea comercial

Suport comercial de back office dirigit al sector industrial

Suport a 5 comercials / relació constant amb els clients/ promoure les ventes i venda creuada

Funcions i requisits de la vacant

El nostre client empresa fabricant i distribuïdora d'embalatges i caixes de cartró pel sector industrial a Catalunya , ubicada a Riudellots de la Selva precisa incorporar un perfil de BACK OFFICE COMERCIAL.

Reportarà al Director Comercial i la seva missió consistirà a donar a suport a l'equip comercial amb les seves accions de:

- concertació de visites mitjançant un llistat de contactes que li facilitaran els comercials de cada zona.
- seguiment dels ja existents generant noves comandes, recordant reposició de producte, informant sobre nous productes.
- venda creuada amb els clients dels diferents productes de la empresa.
- mailings derivar informació de màrqueting sobre productes.
- tindrà una comunicació constant amb els diferents comercials de Catalunya i treballarà molt en equip amb ells.
- treballarà amb ERP SAGE y Force Manager per la part comercial.

Condicions que ofereix l'empresa

Horari: de dilluns a dijous de 8:00 a 17:00 i
divendres de 8:00 a 15:00

Perspectiva de la feina: estable

Previsió d'incorporació: 1 mes

Altres dades a destacar: Es preveu la possibilitat d'incorporar a la persona al setembre tot i que durant el mes de juliol es decidirà el/la candidata finalista. Si es requerís incorporació abans es pot valorar.

Estudis

És valorable

Certificats Professionals amb titulació Gestió comercial de vendes (COMT0411)
Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - B2 - Avançat (Valorable)

Castellà - B2 - Avançat (Valorable)

Coneixements necessaris

Professions de la feina

Comercial

Comercial Backoffice

Comercial junior

Experiència laboral

És imprescindible

Pensem amb una persona jove i dinàmica que aporti uns 2 o 3 anys d'experiència o bé a nivell comercial o bé de Back Office comercial, a qui li agradi la part comercial , relació amb clients, i una a persona a qui li agradi ajudar tant als clients com a l'equip comercial (5 persones). Serà una persona clau entre els dos per donar una atenció de qualitat, per concertar visites, fer seguiment als clients.

Serà una posició dinàmica i variada sempre enfocada a la part comercial.

Valorarem que la persona hagi treballat anteriorment amb un CRM comercial.

Haurà d'entrar les seves accions comercials al CRM i haurà d'extreure la informació comercial dels comercials del mateix programa. Serà la seva eina de treball.

S'integrarà a una empresa amb un equip jove i dinàmic, amb bon ambient de treball , innovadora i amb projecte de creixement.

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Empresa

Empresa: Sandra O'Kelly-Desenvolupament Humà
i Organitzacional

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Ajudem les empreses a obtenir equips cohesionats i connectats, entre ells i amb els valors i la visió de l'empresa. Treballem amb empreses que busquen ser sostenibles a nivell humà generant benestar, relacions sanes i conscients. Amb això aconseguim cohesió de grup, sinèrgies entre departaments, establir noves maneres de comunicar-se i de relacionar-se, tenir uns valors i visió conjunta, més positivitat i compromís.
En definitiva, treballar amb consciència.

Per a les empreses la metodologia es tradueix en:

Lideratge conscient

Empreses conscients

Persones conscients

Relacions conscients