

COMERCIAL (H/D)

Ref.190782 - 23/07/2024 - Comarca Cerdanya

Funcions i requisits de la vacant

Prospecció comercial per adquirir noves parts de mercat:

- Assegurar la vigilància sobre el mercat i el sector d'activitat: identificar els diferents actors, analitzar l'estat de la competència i identificar les tendències emergents per detectar oportunitats de prospecció.
- Desenvolupar i animar una xarxa de socis comercials/revenedors/proveïdors (CSE, revendedors, clubs, grups, Tour-Operadors, etc.)
- Elaborar una llista de prospectes i dissenyar un pla de prospecció: determinar a qui apropar-se, quan i com.
- Concertar cites per presentar i promoure l'oferta de serveis/productes contactant els prospectes a través de tots els mitjans pertinents (trucades telefòniques, salons, fires, contactes a través de socis comercials, visites a clients, xarxes socials professionals, etc.)
- Realitzar un seguiment quantitatiu i qualitatiu de les accions de prospecció mitjançant el programari CRM: tipus de contacte, perfil de l'interlocutor, naturalesa dels intercanvis, objectius, concreció.

Desenvolupament de les vendes de productes i serveis:

- Intercanviar amb els prospectes i/o clients per comprendre els seus desafiaments i detectar necessitats que corresponguin a l'oferta de serveis/productes de l'empresa.
- Proposar i construir argumentaris de venda adaptats a cada producte.
- Promoure productes/ofertes/serveis que responguin a les necessitats dels clients tot integrant les seves restriccions.
- Ser proactiu en la concepció de propostes comercials.
- Convèncer de la rellevància dels productes/serveis desenvolupats per l'empresa.
- Conduir les negociacions comercials: preus, terminis, promocions i concloure la venda (comandes, contractes de venda, etc.)
- Participar en accions de màrqueting operatiu: tenir un estand en salons, fires, esdeveniments esportius, dur a terme operacions promocionals sobre el terreny.
- Realitzar un seguiment regular de l'activitat comercial mitjançant el programari CRM (nombre de clients trobats, propostes comercials redactades, presentades, venudes, seguiments realitzats, etc.)
- Preparar els quadres de comandament (previsions de vendes, vendes realitzades, no concloses, etc.), seguir l'evolució dels objectius.
- Animació i seguiment del lloc web.

Gestió de la relació amb el client i fidelització:

- Intercanviar regularment amb la clientela, els revenedors i els proveïdors.
- Identificar els punts forts i febles de l'oferta en contacte amb el terreny per adaptar l'oferta a les realitats del mercat.
- Fer arribar les necessitats dels clients internament per adaptar l'oferta als desafiaments emergents.
- Vetllar per la bona qualitat del servei prestat/del producte venut i per la satisfacció del client.
- Vetllar pel respecte de les clàusules contractuals.

- Gestionar les reclamacions i els litigis comercials.

L'animació de les forces comercials:

- Participar en la formació del personal dedicat.
- Participar en la seva animació, motivació i assegurar el seguiment de la feina realitzada elaborant quadres de comandament.

Una presència local:

- Animació dels socis locals i desenvolupament de la marca com a actor imprescindible en el territori.

Lloc de treball: Lloc basat als Pirineus Orientals, adscrit a la seu social, amb desplaçaments freqüents.

Disponible immediatament.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: 9-18

Perspectiva de la feina: Oportunitats de desenvolupament professional dins d'un grup en plena expansió

Previsió d'incorporació: Immediat

Salari: 30/35k€

El salari es negociable

Avantatges relacionats amb l'ús de les instal·lacions de les estacions, Telèfon i ordinador portàtil, Vehicle de servei a la seu.

Estudis

És valorable

Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting

Idiomes

Català - C1 - Funcional (Imprescindible)

Castellà - C1 - Funcional (Valorable)

Francès - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Comercial

Representant/a comercial

Experiència laboral

És valorable

- Una experiència significativa en un lloc similar, idealment en el sector del turisme o dels oci.
- Excel·lents habilitats de comunicació i negociació.
- Capacitat per treballar de manera autònoma i en equip.
- El coneixement dels Pirineus Orientals i de les estacions de muntanya és un plus.
- La pràctica de l'esquí alpí seria un plus.
- Domini de les eines informàtiques i dels programes de gestió de la relació amb el client (CRM).
- Domini del català i del francès.

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat

Anys d'experiència: Entre 5 i 10 anys

Carnets

B

Empresa

Sector: Hostaleria / Turisme / Restauració

Descripció: Agrupació de les estacions de muntanya. En el marc del seu desenvolupament, busquem un comercial dinàmic i motivat per unir-se al seu equip.