

Sales Development Representative (SDR) i gestió de comptes

Ref.190878 - 26/07/2024 - Comarca Anoia

Descripció de l'oferta

Busquem una persona que tingui ganes d'iniciar una carrera professional en una empresa que està en creixement i amb un bon clima laboral.

Funcions i requisits de la vacant

Busquem una persona professional motivada i intel·ligent per unir-se al nostre equip com a Sales Development Representative (SDR) i gestió de comptes.

Aquest lloc de treball és fonamental en l'èxit de l'empresa al realitzar la part superior de l'embut de vendes. El lloc del SDR acostuma a ser el començament d'una carrera en el sector de vendes que pot acabar amb el càrrec de responsable de vendes.

Treballaràs en una empresa de software que està en creixement, i en la que seguim un procés i una metodologia, però en la que també ens agrada provar coses noves i fer canvis en els nostres processos basant-nos en els resultats obtinguts.

Volem algú que pensi de forma crítica i que formi part de la nostra cultura d'experimentació.

Guanyaràs experiència interactuant amb els clients de tots els nivells. Es tracta d'un paper estimulante i emocionant que posarà a prova les teves habilitats de venda, la teva capacitat de pensament estratègic i la teva capacitat de mantenir-te centrat/da i seguir una planificació.

TASQUES A DESENVOLUPAR:

- ? Contactar amb clients potencials d'acord amb una llista d'empreses.
- ? Descobrir si hi ha possibilitats de negocis mitjançant trucades telefòniques, emails o altres formes de comunicació
- ? Identificar als responsables de la presa de decisions i quines són les seves necessitats i esbrinar com podem resoldre-les.
- ? Agendar meetings pels tècnics.
- ? Assegurar la transferència de la informació del client potencial al sistema
- ? Col·laborar estretament amb els equips de màrqueting i tancament de vendes
- ? Complir o superar els objectius de desenvolupament de vendes
- ? Resoldre dubtes i ajudar a tots els clients que ho requereixin en tot el procés d'ús del software.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: 9:00 -14:00 i de 14:30 - 17:30h

Perspectiva de la feina: Estabilitat laboral

Previsió d'incorporació: Immediat

Adonar venir

Sou fix + objectius

Estudis

És valorable

FP II amb titulació Administratiu i Comercial

Cicles Formatius de Grau Mitjà amb titulació Administració

Idiomes

Coneixements necessaris

Excel	Internet	Microsoft	Word
-------	----------	-----------	------

Professions de la feina

Administratiu/va d'atenció al client

Secretari/ària-Administratiu/va

Tècnic/a comercial

Experiència laboral

És valorable

Busquem més entusiasme i ganes d'aprendre més que experiència específica.

Una titulació universitària o de formació professional ens serà útil per demostrar que pots establir un objectiu i aconseguir-lo.

Rebràs formació específica sobre el lloc de treball abans de començar a treballar.

Es valorarà positivament coneixements o experiències prèvies en el sector agrícola.

Nivell d'experiència: Junior / Auxiliar / Ajudant

Anys d'experiència: 6 mesos

Altres requeriments

- Voler iniciar una carrera en una empresa tecnològica.
- Tenir un caràcter comercial
- Tenir excel·lents habilitats de comunicació escrita i verbal.
- Ser proactiu/va, estusiasta, organitzat/da i que t'adradi treballar per objectius
- Tenir capacitat per prioritzar i gestionar el temps de forma eficaç.

Empresa

Sector: Informàtica / internet / nous mitjans / telecomunicacions

Descripció: Software per millorar el control i rendiment de les explotacions agrícoles.