

OFERTA PUESTO DE TRABAJO

Puesto de Trabajo	Comercial
Departamento	Desarrollo de negocio
Lugar	Barcelona
Fecha de Incorporación	Octubre 2021
Tipo Jornada	Completa
Tipo de Contrato	Indefinido a tiempo completo
Experiencia	1-3 años en tareas comerciales y venta en sector salud
Salario	21.000 euros - 25.000 euros + variable/objetivos

REQUISITOS de COMPETENCIAS y HABILIDADES

Estudios mínimos	Graduado
Formación complementaria	Habilidades comerciales. Técnicas de venta. Valorables los conocimientos técnicos de informática, sistemas, redes, ingeniería, programación o similar.
Experiencia mínima	1-3 años en tareas comerciales y venta en sector salud
Habilidades técnicas	Conocimiento sector salud. Sistema de Customer Management. Seguimiento de leads y oportunidades.
Habilidades relacionales	Empatía. Capacidad de gestión. Constancia. Honestidad. Amabilidad. Capacidad de síntesis. Capacidad de identificar problemas, focalizar y resolver. Capacidad de relacionarse y trabajar en equipo
Idiomas	Catalán. Castellano. No indispensable: inglés y/o francés.

DESCRIPCIÓN de RESPONSABILIDADES

A partir de los contactos propios o los que establezca la organización, planificar, realizar, coordinar y concluir visitas a posibles clientes o usuarios para conseguir venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de venta adecuadas a cada canal de comercialización, para lograr los objetivos establecidos en el plan comercial diseñado por la organización acordes a la estrategia de la compañía.	
✓	El perfil deberá conocer a fondo el "portfolio" de la compañía en cada momento y poder realizar demos de producto
✓	Deberá tener la capacidad y autonomía para plantear ofertas de venta acordes a los modelos de negocio existentes y aprobados por la dirección

✓	Deberá reportar y sintetizar los avances de manera clara y concisa en los foros que la dirección establezca, así como reportar en la herramienta de management que se requiera
✓	Será responsable en todo momento de mantener una buena relación con el cliente/cuenta para maximizar el beneficio y la relación a largo plazo

FUNCIONES

✓	Participar en las negociaciones comerciales, y negociación de ofertas
✓	Establecer contactos con nuevos Clientes Partners Distribuidores, nacionales e internacionales
✓	Definir posibles vías comerciales con Clientes Partners Distribuidores específicos
✓	Realizar un seguimiento directo de los Clientes Partners Distribuidores asignados
✓	Realizar ofertas y pedidos, y su verificación y seguimiento
✓	Visitas técnico comerciales a Clientes Partners Distribuidores
✓	Formaciones y demos de producto a Clientes Partners Distribuidores
✓	Documentar y registrar todas las actividades comerciales (visitas, contactos telefónicos, correos, etc.) con los Clientes Partners Distribuidores en CRM, para garantizar su trazabilidad de las acciones
✓	Cumplir con los requisitos de los Clientes, con el objetivo de aumentar su satisfacción
✓	Detectar, analizar y resolver las demandas y necesidades de los Clientes para conseguir una atención orientada y adaptada
✓	Atender a las reclamaciones por parte de Clientes Partners Distribuidores y representantes comerciales, y notificarlas al departamento de Operaciones
✓	Seguimiento de la resolución de incidencias con los Clientes Partners Distribuidores
✓	Participar en ferias y congresos radiológicos
✓	Colaborar con el departamento de Marketing en las investigaciones comerciales de los productos existentes o nuevos, realizando el estudio de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de los mismos en el mercado
✓	Conocer la Política y los objetivos de calidad de Alma IT Systems, S.L.
✓	Ayudar a la consecución de los objetivos específicos del Sistema de Gestión de Calidad (SGC)
✓	Conocer y cumplir las normas y procedimientos de calidad establecidos y actuar de acuerdo a las instrucciones recibidas
✓	Mantener la trazabilidad en todos los procesos que se llevan a término en Alma IT Systems, S.L.
✓	Elaborar la documentación del SGC asignada (procedimientos, instrucciones, formularios, etc.)
✓	Registrar y comunicar cualquier incidencia detectada

✓	Gestionar y controlar los procesos que le han sido asignados, así como los indicadores
✓	Aportar sugerencias y participar en la mejora continua de las actividades desarrolladas

SE OFRECE

Puesto de trabajo fijo con contrato a largo plazo. Remuneración fija + variable en función de resultados. Incorporación en una compañía tecnológica en crecimiento constante y del Sector Salud, uno de los sectores más cotizados del momento.

✓	Flexibilidad horaria
✓	Teletrabajo
✓	Autonomía en el desempeño de funciones
✓	Formación continuada
✓	Asistencia a ferias y congresos
✓	
✓	