

Estamos gestionando una posición para seleccionar un/a profesional para GRUPO SOLITIUM, empresa especializada en software de gestión, con más de 3000 clientes con soluciones ERP implantadas y que cuenta con un equipo formado por más de 200 profesionales en software, siendo el top partner de SAGE en España, además de comercializar servicios y soluciones IT, printing y audiovisuales.

ASESOR/A COMERCIAL SAGE SENIOR

¿Cuáles serán tus funciones?

Reportando a Dirección Comercial la persona seleccionada desempeñará un papel esencial en la gestión de clientes tanto potenciales como de cartera. Algunas de las responsabilidades incluyen:

- Participación en el ciclo completo de venta, desde la detección de la necesidad hasta su cierre.
- Venta consultiva e identificación de necesidades en cliente, ofreciendo soluciones y alternativas.
- Desarrollo de negocio, cierre de colaboraciones y acuerdos estratégicos.
- Consecución de objetivos comerciales y de fidelización de clientes, trabajando con budget asignado y responsabilidad sobre el cumplimiento de cuotas mensuales de venta.
- Planificación mensual, seguimiento del pipeline comercial y elaboración de reportes periódicos.
- Contarás con un equipo de Preventa para la toma de datos, demostración y consultoría previa a la venta y con un equipo de Generación de Demanda (Visitas).
- Tareas administrativo-comerciales relativas a su trabajo: mantenimiento de CRM, reportes de información, preparación de ofertas, etc....

¿Qué perfil profesional buscamos?

Para tener éxito en este rol, la persona que se incorpore deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Se requiere al menos 2 años de experiencia en puestos comerciales, en sectores relacionados con SOFTWARE y venta de soluciones ERP (por ejemplo Sage o similares).
- Se valorará formación en ramas de Comercio, Marketing o Ventas, aunque no es imprescindible, y/o conocimientos en ámbitos de las nuevas tecnologías.
- Lo fundamental es aportar orientación al cliente, capacidad de aprendizaje y de comunicación, pensamiento estratégico, iniciativa y autonomía, organización y planificación, así como capacidad de resolución.
- Preferiblemente buscamos una persona con residencia en zona de Madrid.

¿Qué se ofrece?

- Interesante retribución constituida por una parte fija en función del perfil aportado, y una parte variable en función de objetivos.
- En la empresa tendrás un plan de carrera y recibirás formación continuada.
- Contrato indefinido y posibilidad de realizar atractiva carrera profesional dentro de una compañía innovadora y en constante evolución.
- Horario de lunes a jueves en jornada completa y los viernes y periodos estivales (julio, agosto y navidades) en jornada intensiva.
- Excelente ambiente de trabajo y estabilidad a largo plazo, dada la trayectoria de crecimiento constante de la Empresa.

Grupo Solitium está comprometido con la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Si te encuentras motivado/a e ilusionado/a por la oportunidad de seguir creciendo profesionalmente y crees que tu perfil encaja con lo que buscamos, te invitamos a inscribirte directamente en nuestra oferta, adjuntando tu CV y carta de presentación. No pierdas la oportunidad de avanzar en tu carrera profesional.

¡Esperamos verte entre nuestros/as candidatos/as!