



Quorum Selección selección de directivos

Consultor Comercial - Sector Educativo en Madrid

- Número de referencia: 880
- Estado: Abierto

Empresa

QUORUM SELECCIÓN, selecciona para importante empresa multinacional de servicios educativos, especializada en la implantación de soluciones digitales y globales en la enseñanza del inglés en centros educativos.

Descripción del puesto:

En dependencia directa de la Dirección Comercial, se incorporará al equipo de consultores comerciales para alcanzar los objetivos de ventas anuales propuestos por la Compañía.

Para ello, se encargará de gestionar el proceso completo de venta desde la captación de leads hasta la firma del contrato final con el cliente. Entre sus funciones estarán el desarrollo de nuevas oportunidades de ventas, elaboración de recursos digitales para la venta, presentaciones comerciales y realizar el seguimiento del cliente durante todo el proceso de venta. Su ámbito de actuación será la zona centro de España y deberá generar nuevos contactos y ampliar la cartera de clientes.

Perfil:

Buscamos un excelente comercial procedente de la venta consultiva y de servicios, con titulación universitaria y con formación complementaria específicas en ventas. Será imprescindible experiencia y conocimientos en Social Selling, y se valorará que el candidato/a posea dominio del inglés, al menos nivel B2 y conocimientos del sector educativo. Deberá contar con experiencia comercial en la venta consultiva de servicios B2B, de al menos 3 años.

Buscamos un candidato/a con excelentes dotes de comunicación, orientación al cliente y alta motivación, empatía, imagen, proactividad, creatividad, dotes de organización y planificación, alta perseverancia, alta tolerancia a la frustración, con gran capacidad de generar contactos y con sólidos valores humanos y profesionales, que desee incorporarse a un equipo de profesionales apasionados por el mundo de la educación.

Ofrecemos:

Incorporación a empresa multinacional con grandes perspectivas de crecimiento, desarrollo y expansión a corto, medio y largo plazo. Posibilidades de promoción interna a posiciones de responsabilidad en el seno de la Compañía. Retribución competitiva compuesto por un salario fijo + variable de fuertes incentivos+ gastos. Estabilidad laboral. Contrato temporal + indefinido. Excelente ambiente profesional y clima laboral.