



RAZONES PARA UNIRTE A NUESTRO EQUIPO

Contamos con una trayectoria de 30 años con un crecimiento continuo.

Un proyecto serio y a largo plazo.

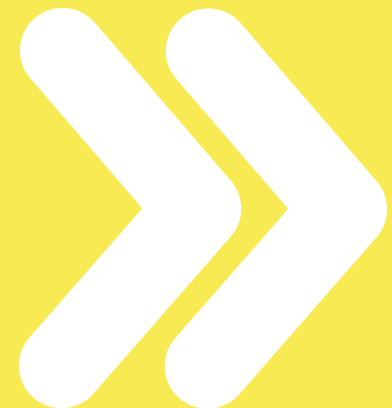
Una empresa solvente con potentes inversiones en producto y marketing.

Buen clima laboral, atractivas condiciones económicas y personales para tu plan de carrera.

BUSCAMOS

DIRECTORA/ DIRECTOR COMERCIAL

Coordinar equipo comercial
Afianzar producto y marca
Captación de nuevos clientes
y gestión de cartera





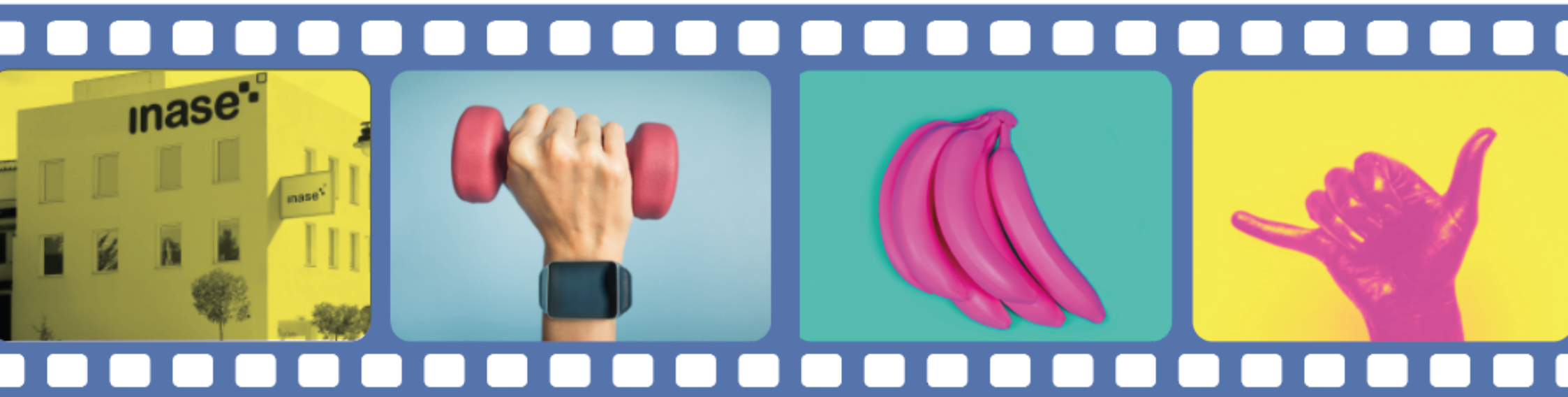
Un lugar, un equipo, feeling y un estilo de vida saludable

No tenemos vistas al mar...pero si una terraza chill-out

Disfrutamos todos los dias de fruta fresca y servicio de catering healthy-food

Nuestro entrenador personal nos ayuda a mantenernos en forma

Contamos con horario laboral europeo



DIRECTORA/DIRECTOR COMERCIAL

Tu misión

Coordinar el equipo comercial de inaCátalog aportando valor a los clientes ofreciendo un **servicio de calidad** que satisfaga plenamente las necesidades de los usuarios.

Siempre pensando en conseguir el **Éxito del cliente**.

Sugerir y aportar soluciones para que el cliente **VENDA MÁS** con inaCátalog.

Tus funciones

Determinar y ejecutar, junto con la Dirección General, la **política comercial de la compañía**. Asegurar el **cumplimiento de los objetivos comerciales**.

Liderar la **expansión de la empresa** ejecutando el control y seguimiento de los **objetivos anuales**.

Poner foco en la **captación de nuevos clientes** para la compañía. **Visitas comerciales nacionales**. Apertura y ampliación de zonas de trabajo. Apoyar en la **captación y fidelización de las cuentas clave de la empresa**.

Cubrir su propio presupuesto de venta asignado y velar por el cumplimiento del presupuesto de ventas general.

Gestión, desarrollo y motivación del equipo bajo su responsabilidad.

Realización o supervisión de **presupuestos**. Supervisar y actuar de forma directa sobre los principales clientes de la compañía. Gestión y optimización del presupuesto asignado.

Analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones que permitan **aumentar la cuota de mercado** y el **posicionamiento** de la compañía.

Analizar e interpretar, junto con el equipo comercial, las **fuentes externas e internas de información**.

soft skills

Trabajo en equipo

Humildad

Creatividad

Liderazgo

Empatía

Proactividad

Escucha activa

Cercanía

Conocimientos y Experiencia

Formación universitaria o formación profesional.

Más de 20 años de experiencia en gestión de equipos comerciales en el sector del software.

Capacidad técnica en informática y software.

Imprescindible conocimiento amplio del mundo empresarial y ventas (relaciones de negocio, ofertas, canales internos empresariales, etc..)

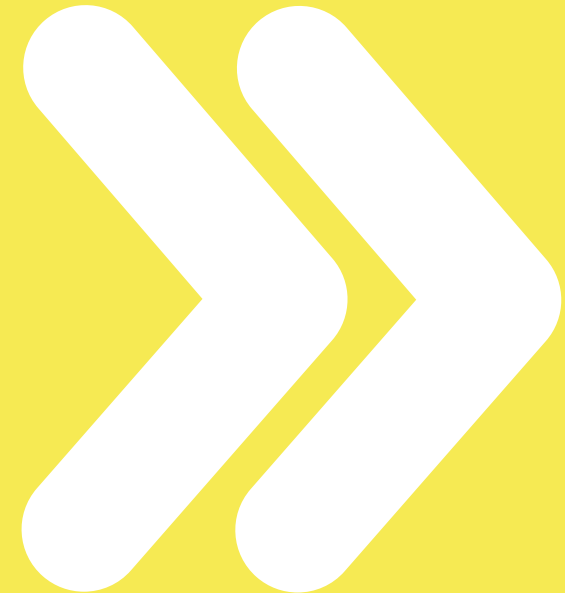
Experiencia en gestión de cuentas de resultados y presupuestos de ventas.

Nivel alto de inglés, siendo muy valorable conocimientos de otros idiomas.

Disponibilidad para viajar.

Orientado a resultados.

**clic para enviar
tu CV**



Gregorio Díaz
Gestor de talento

gregorio.diaz@inacatalog.com | 96 238 83 31 | www.inacatalog.com

INASE | Avda. de Almansa 84 | 46870 | Ontinyent (Valencia)