

La filial española de ESII busca un representante de ventas.

ESII, uno de los líderes en el campo de las soluciones de gestión de recepción de clientes destinadas a todo tipo de entidades que reciben público, aporta su experiencia con más de 18 000 clientes repartidos por 45 países.

ESII:

ESII es: una sede social en Lavérune (34), Francia, 3 agencias francesas, tres filiales (Bélgica, Canadá y España) y numerosos distribuidores.

Nuestros 130 colaboradores aportan su experiencia a más de 18 000 clientes repartidos por 45 países en el campo de las soluciones de gestión de recepción, recorridos para clientes y cita previa. La optimización del tiempo y de la interrelación constituyen la esencia de nuestra preocupación societaria.

El puesto:

En el marco de su desarrollo, ESII IBERICA busca un representante de ventas (H/M) establecido en Madrid (teletrabajo en la fase inicial). Se prevén desplazamientos frecuentes por España y a la sede central de Francia.

Bajo la supervisión directa del director de ventas, el representante de ventas tiene como responsabilidad la elaboración y puesta en marcha de estrategias y tácticas en el ámbito del desarrollo comercial con vistas a captar nuevos clientes.

Requisitos:

¿Es usted un cazador, un negociante, un cerrador? ¿Está entre sus fuertes la detección de oportunidades de negocio? ¿Le caracterizan la autonomía y la calidad del servicio al cliente?

- Tiene sentido comercial, es entusiasta y posee experiencia en tecnología de la información en ventas B2B y B2C;
- Experiencia OBLIGATORIA de entre 3 y 5 años en representación y desarrollo comercial en el campo de la informática;
- Diplomado en una escuela de negocios o equivalente;
- Experiencia en prospección, desarrollo y captación de clientes;
- Conocimiento exhaustivo en redes informáticas (esencial);
- Diplomático, atento, con una personalidad resuelta y orientada a los resultados;
- Excelente servicio al cliente;
- Buena capacidad de expresión y de hacer presentaciones en las empresas convocadas;
- Gestión eficaz del tiempo de trabajo y de las prioridades;
- Persona determinada, positiva, responsable y motivada;
- Capacidad de mantener un rendimiento constante para cumplir los objetivos fijados en equipo;
- Hábil divulgador con capacidad para desmitificar los servicios técnicos y presentar las ventajas a los clientes, incluso a los menos iniciados;
- Habla francés;
- Tiene permiso de conducir y un automóvil en buenas condiciones.

¿Se siente definido?

¡No lo dude! Intégrese en una estructura dinámica centrada en el desarrollo personal y la formación de sus colaboradores y que sabrá reconocer su rendimiento y sus ambiciones.

Envíe su solicitud con CV y carta de presentación, **en francés**, por correo electrónico a E.S.I.I. Mme Sandrine RICHARD recrutementesii@esii.com incluyendo la referencia «Représentant ESII IBERICA»