

DELEGADO/A COMERCIAL

1. MISIÓN PRINCIPAL:

- Promover la actividad comercial en su territorio nacional.

2. FUNCIONES PRINCIPALES:

- Visitas a clientes.
- Controlar las condiciones pactadas en los contratos entre Bralo y sus clientes.
- Atención de consultas técnicas.
- Elaboración de ofertas comerciales.
- Elaboración de informes para la toma de decisiones, control de impagados, cambios de condiciones comerciales, plazos de entrega...
- Participación activa en las ferias nacionales en las que participa Bralo. Confección y envío de implantaciones.
- Preparación y confección de rápeles.
- Gestión, control y análisis de las ventas de su ámbito nacional. Comunicar información relevante a los representantes.
- Mantener informado al director Comercial de cuestiones relevantes. Reclamaciones de clientes.
- Velar por la correcta información de los clientes en el sistema.

3. REQUISITOS:

Competencias:

- Dotes comerciales.
- Responsabilidad.
- Destrezas de negociación.
- Capacidad de análisis de información.
- Orientación al cliente interno/externo.
- Liderazgo.
- Firmeza personal.
- Disponibilidad.
- Capacidad de organización.
- Compromiso con la organización.
- Discreción.
- Iniciativa.



Formación y/o experiencia:

- Estudios de Grado en Gestión Comercial, Técnico en Actividades Comerciales, Grado Superior en Comercio Internacional, en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales o similar.
- Nivel medio de inglés (B2).
- Experiencia imprescindible en labores comerciales de productos de fijación de al menos 5 años.

[MANDA TU CURRICULUM](#)