SPECIALIST DIRECT SALES

Company Description

Te invitamos a unirte a Vodafone para construir un futuro juntos, en una posición donde puedas aprender cosas nuevas cada día y tener contacto con las diferentes unidades de negocios de la compañía, así como Instituciones y Organismos Públicos a fines.

Information

Deadline: 2020-08-31
Category: Business
Province: Bizkaia
Country: Basque Country

Company

Randstad

Main functions, requisites & benefits

Main functions

El rol del Specialist Direct Sales dentro de Vodafone tiene por propósito las siguientes responsabilidades: Preparar, negociar y hacer seguimiento de ofertas. Preparar y negociar las ofertas particularizadas según cliente, y efectuar el seguimiento de las mismas hasta el cierre de la operación, solicitando y colaborando con otros departamentos de la Unidad en ofertas especiales y solicitando aprobaciones de modificaciones de condiciones de clientes si procede. Controlar la cartera de clientes. Controlar el cumplimiento de los objetivos de las cuentas asignadas, efectuando seguimiento de resultados, evolución de la cuenta y proponer medidas correctoras ante desviaciones persiguiendo la consecución de los objetivos. Gestionar la cartera de clientes. Atender incidencias y problemas de los clientes mediante un asesoramiento postventa, y crear necesidades a los mismos informándolos de nuevos productos y servicios incorporados al mercado por la compañía. Realizar las visitas comerciales y presentaciones de la compañía y sus servicios a las cuentas asignadas, según las directrices marcadas, con el fin de intentar desarrollar o incrementar la cartera de clientes de la compañía. Elaborar informes de seguimiento y gestión. Elaborar y/o ejecutar informes y acciones administrativas necesarias (informe de planificación de la actividad comercial, etc.) para el correcto seguimiento y gestión de la cartera de clientes asignada. Habilidades requeridas: Alta orientación al cliente y a la consecución de resultados. Capacidad de negociación y de comunicación. *La localización del puesto podrá ser en Gipuzkoa, en Araba o en Bizkaia.

Requisites

Titulación Universitaria, valorable MBA. Experiencia en venta de soluciones técnicas y conocimientos sólidos del sector IT. Se valorará más de 3 años de experiencia en Venta Directa gestionando Grandes Cuentas en el sector TIC (venta de soluciones, data centres, aplicaciones, cloud, proyectos con partners e integradores), con conocimiento del tejido empresarial de la zona bajo su responsabilidad (Lugar de trabajo y zona de responsabilidad Pais Vasco). Conocimientos de nuevas tecnologías de telecomunicaciones, productos y servicios de telefonía y datos. Estrategia de ventas y Técnicas de Negociación. Política de desarrollo y gestión de Grandes Cuentas. Alto nivel de Inglés.

Benefits

En Vodafone nos preocupa ser una empresa comprometida con la diversidad como motor de cambio. Estamos orgullosos de ofrecer igualdad de oportunidades sin importar la raza, nacionalidad, origen cultural, sexo, edad, estado civil, orientación sexual, identidad de género, discapacidad y creencias religiosas o políticas.