

Company Description

En Farmaconsulting Transacciones preocupamos de nuestros clientes como si de nuestra familia se tratase, y así lo sienten ellos al estar acompañándolos en una de las decisiones patrimoniales más importantes en su vida. 30 años de experiencia en transmisiones de +6000 familias es lo que nos ha llevado a ser Nº1 en nuestro campo, soportándolo en grandes valores. 3.300 transacciones realizadas con éxito nos han permitido desarrollar sofisticados sistemas de análisis y protocolos de trabajo encaminados a ayudarte a tomar la decisión correcta, controlando las posibles situaciones límite y reduciendo el riesgo de la transacción. Contamos con el equipo de profesionales más reconocido del sector: 75 expertos en diferentes campos, preparados para ofrecerte una atención personal y profesional en cualquier punto de España. Y con sólidas alianzas con los principales actores dentro del mundo farmacéutico. Una red de sedes corporativas y 34 delegaciones asesoras con el objeto de dar una completa cobertura al farmacéutico. Porque sabemos que es necesario conocer al detalle las particularidades de cada zona y ofrecer un servicio más cercano y profesional.

Information

 **Deadline:** 2022-11-19
 **Category:** Business
 **Province:** Bizkaia

 **Country:** Basque Country
 **City:** Bilbao

Company

Farmaconsulting



Main functions, requisites & benefits

Main functions

Asesora y acompañar a nuestros farmacéuticos en uno de los momentos más importantes de su vida, en la compra y venta de su oficina de farmacia, con seguridad, transparencia y profesionalidad. Si te incorporas como asesor comercial/patrimonial en la zona, serás la persona responsable de alcanzar los objetivos de venta en tu zona, realizando la prospección y captación de nuevos clientes, negociando y asesorando a nuestros clientes en el importante proceso de compra-venta de la farmacia, trabajando mano a mano con un excelente y experimentado equipo técnico.

Requisites

Buscamos a una persona apasionada, con apetito por las relaciones humanas, la venta, las negociaciones complejas y un asesoramiento técnico muy especializado. La excelencia y el rigor son dos de nuestros valores clave, y si finalmente te unes a nuestro equipo podrás experimentarlo en nuestras formaciones, área que le damos mucha importancia, así como en los procesos de trabajo, como garantía de calidad y base del conocimiento de nuestra propuesta de valor al cliente. Responsabilidades del puesto de asesor comercial: Conseguir los objetivos comerciales de la compañía en la zona en la transmisión de farmacias. Acompañamiento y liderazgo en el proceso de decisión de nuestros clientes, mediante contacto continuo y de calidad. Prospección y captación de nuevos clientes. Representar la empresa siendo su imagen en profesionalidad y en valores.

Benefits

Formar parte de un proyecto a futuro en el cual revolucionarás la experiencia de nuestros clientes en las transacciones de oficinas de farmacia. Encontrarás un entorno dinámico donde desarrollarte en técnicas de negociación y venta consultiva. Una metodología estructurada que te hará alcanzar retos ambiciosos. Una venta con interlocución alta y emocional con un perfil de cliente profesional y exigente. Paquete retributivo competitivo: fijo + variable, sin techo, material de empresa (móvil, portátil), cobertura de gastos asociados a la labor (kilometraje, etc.). Horario de L-J: de 8:30 a 13:45 y de 16:00 a 19:00. V: de 8:00 a 15:00.