

Company
Description

Somos el equipo con mayor experiencia en intermediación y asesoramiento para la compraventa de farmacias. En Farmaconsulting ponemos a disposición de nuestros farmacéuticos, un equipo multidisciplinar experto en dichas transacciones. Es una de las decisiones patrimoniales más importantes para nuestros farmacéuticos. Llegado ese momento es importante poner todos los medios que permitan obtener el máximo valor en la venta o compra de La farmacia minimizando los posibles riesgos.

Information

📅 Deadline: 2022-11-16
🏢 Category: Business
📍 Province: Araba / Álava

🌐 Country: Basque Country
🏙️ City: Vitoria Gasteiz

Company

Farmaconsulting

**Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Para seguir ofreciendo un servicio de alto valor a nuestros farmacéuticos, queremos incorporar a un/una Gerente de Zona. Buscamos un perfil con experiencia comercial en Venta Consultiva, preferentemente en entornos de negociación complejos y relacionados con el ámbito empresarial en sectores afines (venta de servicios, sector inmobiliario, banca, consultoría etc.) Además de contar con experiencia en gestión de equipos comerciales y experiencia contrastable en este tipo de venta. Responsabilidades: Gestión del equipo comercial: desarrollo y liderazgo Implicación directa en la operativa diaria Planificación de objetivos a medio y largo plazo Conseguir los objetivos de captación, ventas y cierres establecidos por la compañía Establecer y consensuar planes de trabajo y de seguimiento Conocer y dominar el sector de la zona Mantener un contacto directo y de calidad con los clientes.

Requisites

Requisitos: Experiencia en venta consultiva Experiencia en gestión de equipos comerciales Formación universitaria

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.

