

## Company Description

QIDA (home-care) es una start-up privada y social de alto crecimiento en el sector de la atención domiciliaria, fundada el 2018 con una misión social y doble: Primero, queremos construir el servicio de atención domiciliaria de más calidad del mundo: experto, humano, centrado en la persona y utilizando las nuevas tecnologías; Segundo, queremos devolver el estatus social a los cuidadores y cuidadoras. La visión de QIDA es hacer sostenible el sistema sanitario y social a escala global ayudando a las personas en situación de dependencia y/o cronicidad a vivir «Más tiempo, en Mejor estado de salud y Más calidad de vida en casa» (lo que nosotros le decimos «la triple M»). QIDA está cambiando el mundo, siendo líder absoluto en calidad del sector (NPS de 4.8/5) y en tecnología. QIDA aporta un enfoque centrado en la atención personalizada en el domicilio basado en la tecnología, la calidad y el impacto social. Estamos financiados por los principales fondos de inversión de impacto social a nivel nacional y recientemente hemos cerrado una Serie A de inversión, levantando la ronda más grande en atención domiciliaria de España. En 2021 fuimos nombrados como la "Mejor iniciativa de impacto" en los premios ASCRI. QIDA elige no escoger entre impacto social y rentabilidad; QIDA persigue ambas cosas al mismo nivel. QIDA va a cambiar la vida de las personas con calidad, personalización y tecnología con impacto.

## Information

 Deadline: 2023-03-15  
 Category: Business  
 Province: Bizkaia

 Country: Basque Country  
 City: Bilbao

## Company

QIDA atención domiciliaria



## Main functions, requisites & benefits

### Main functions

¿Cuál sería tu rol? Buscamos una persona que se una a nuestro equipo en un rol mixto de Comercial (B2C) y B2B2C, liderando la captación y conversión de nuevos clientes potenciales y liderando la relación con los principales profesionales sociales y sanitarios. En este rol serás responsable de la captación y conversión de leads potenciales, identificando las necesidades de las familias que buscan el servicio de Qida, ejecutando la estrategia de ventas y colaborando con su mejora. Además, liderarás la relación y coordinación con los principales profesionales sociales y sanitarios, dando a conocer el proyecto de Qida y asegurando la coordinación entre los profesionales sociosanitarios y el equipo de referentes sociales de Qida. Identificarás clientes potenciales, gestionarás el ciclo de venta completo y crearás tu propia cartera de relación con los profesionales sociosanitarios (principalmente con trabajadores sociales), elaborando y ejecutando planes de acción con ellos. ¿Qué harás? Liderar la captación y conversión de clientes potenciales, entendiendo e identificando las necesidades de las familias. Preparación, envío y seguimiento de presupuestos. Colaborar en la definición y ejecutar acciones para mejorar la ratio de conversión del equipo con propuestas continuadas de mejoras. Gestionar una cartera de prescriptores (hospitales, centros de salud, fundaciones y servicios sociales básicos) y construir una relación de confianza. Gestionar los casos derivados y activos asegurando una buena coordinación. Representar el modelo de Qida. Dar a conocer la marca de Qida a los profesionales de la salud con el fin de lograr su captación y fidelización.

### Requisites

Nuestro/a candidato/a ideal: Eres buena persona, sincero/a, comprometido/a y con ganas de que su día a día deje huella e impacto social. Indispensable >3 años de experiencia en ventas/comercial y en el sector socio-sanitario. Poseer vehículo. Idioma castellano y euskera. Proactividad y ganas de desarrollar e implementar los proyectos de QIDA bajo estándares de alta calidad a un ritmo rápido. Capacidad de analizar mercados para generar ideas y recomendaciones para el crecimiento y la mejora. Dinámico/a con un claro sentido de iniciativa y fuertes habilidades interpersonales y de comunicación. Ganas y experiencia en la creación de relaciones interpersonales. Auto motivado/a y orientado a resultados con un alto grado de auto planificación y capacidad demostrada para trabajar bajo presión y gestionar prioridades.

### Benefits

¿Qué ofrecemos? Contrato indefinido a jornada completa y salario competitivo en un sector en crecimiento. Modalidad de trabajo híbrida. Fecha de incorporación febrero/marzo. Sesiones de coaching individuales con tu manager enfocadas en el desarrollo de talento. Ambiente laboral de calidad y ser parte de un equipo comprometido con los valores y cultura de empresa de impacto social. Tres semanas de full teletrabajo al año. 23 días de vacaciones y día libre de cumpleaños. Café en la oficina y pizza day. Team building mensuales con el equipo Qida. Material informático para trabajar desde casa. Aplicación de ahorro fiscal Cobee para gastos de comidas y transporte. QidaDay: Dos veces por año nos reunimos con toda la empresa para recordar y celebrar nuestros logros.