

OFERTA DE EMPLEO PARA PUESTO DE DELEGADO COMERCIAL

Dreamgenics abre un proceso de selección para incorporar a su equipo a un nuevo delegado comercial para Barcelona. El candidato/a debe tener experiencia comercial en el ámbito sanitario y formación superior en Ciencias de la Salud, con altas dotes de comunicación y disponibilidad para viajar.

DESCRIPCIÓN

Buscamos la incorporación de una persona para llevar a cabo las siguientes actividades:

- Captación, mantenimiento y desarrollo de una cartera de clientes objetivo.
- Realizar visitas y reuniones comerciales.
- Mantenimiento del registro de su actividad en el CRM.
- Colaborar con el equipo de ventas en la planificación de la actividad comercial.
- Elaborar informes de resultados y reportar actividad a la Dirección.

TITULACIÓN REQUERIDA

Licenciatura/Grado en Biología/Bioquímica/Biotecnología.

EXPERIENCIA MÍNIMA

Experiencia de al menos 2 años como comercial y captación de clientes en el ámbito sanitario.

REQUISITOS INDISPENSABLES

- **Conocimientos en genómica y diagnóstico genético.**
- **Conocimientos en tecnologías Next-generation Sequencing (NGS) y bioinformática.**
- Persona extrovertida, responsable, capaz de trabajar de manera autónoma aportando su talento y ventas para conseguir los objetivos marcados por la empresa.
- Persona con iniciativa y capacidad de toma de decisiones.
- Altas dotes de comunicación y negociación.
- Amplios conocimientos de Microsoft Office.
- Nivel de inglés B2 o superior.
- **Residencia en Barcelona.**

VALORABLE

- Experiencia en licitaciones.

CONDICIONES LABORALES

- Incorporación inmediata.
- Puesto indefinido y a tiempo completo.
- Salario fijo de acuerdo a la experiencia del candidato + variable por objetivos.
- Seguro médico privado DKV.
- Programa formativo para desarrollar tus habilidades.

Los candidatos interesados deben remitir su Currículum Vitae actualizado y una carta de presentación a rrhh@dreamgenics.com. Se valorará muy positivamente que el candidato/a detalle los hitos alcanzados en términos de consecución de objetivos de ventas marcados, y/o aumento de la facturación de la compañía, en anteriores puestos de trabajo similares al ofrecido en esta vacante.