

# Vendedor eCommerce (Dietética, aromaterapia y cosmética)

Localidad: Alcarras - Lleida

## Descripción

ISPROX somos una Consultora de Recursos Humanos especializada en la captación de Talento para organizaciones empresariales. Tenemos el objetivo de seleccionar talento para las compañías que mejor cuiden el capital humano y tengan en el centro de sus políticas a las personas. ISPROX tenemos presencia en todo el territorio nacional, para estar cerca de nuestros clientes y candidatos.

## Funciones

¿Buscas un nuevo reto en tu carrera profesional? Buscamos perfil con experiencia en venta e-commerce, para formar parte del equipo de una empresa comprometida con el cuidado de la salud y fundamentada en el desarrollo e innovación de productos naturales, ubicada en la provincia de Lleida.

La finalidad de la empresa es y ha sido la de contribuir en la mejora de la calidad de vida y acercarse a un mayor conocimiento de las necesidades del cuerpo humano; y muy enfocada en el ámbito de la dietética, la nutrición, la fitoterapia, la aromaterapia y la cosmética natural desde hace más 40 años.

Tus funciones principales serán:

- Venta B2B y B2C.
- Contacto con clientes potenciales.
- Análisis de necesidades de los clientes potenciales.
- Diseño de presentaciones de compañía y proyectos.
- Preparación de propuestas comerciales y económicas.
- Desarrollo de negocio.

A cambio de tu compromiso y motivación, te ofrecemos:

- Una política salarial competitiva.
- Oportunidades de estabilidad y crecimiento.
- Formar parte de un equipo dinámico, multicultural, con mentalidad ganadora que cuenta con grandes profesionales del sector hotelero.

- Planes de desarrollo para llevar tu potencial al máximo.
- Estar al día de las nuevas tendencias de tu área y del sector, además de potenciar tus habilidades mediante planes de formación.
- Trabajar en una empresa socialmente responsable, con posibilidad de colaborar con iniciativas para preservar el medio ambiente y promover la integración social.

## Requisitos

- Orientación al Cliente.
- Habilidades comerciales.
- Gran capacidad de comunicación e interlocución a diferentes niveles.
- Orientación a la consecución de los objetivos.
- Capacidad de improvisación.
- Capacidad analítica y seguimiento de KPI's.

## Se ofrece

- Formación académica relacionada con Administración y Dirección de empresas.
- Persona con experiencia previa en trato con el cliente, ventas o similar al menos 3 años.
- Extrovertido/a con buen manejo de habilidades sociales.
- Experiencia en eCommerce.