

### Oferta de trabajo B2B Inside Sales/Business Development

|   |  |
|---|--|
| Empresa   | Pavabits S.L   |
|   | Desarrolladores de software   Digitalización administrativa   Optimización de procesos en la nube  |
| Web de la empresa:  | <a href="https://pavabits.com/">https://pavabits.com/</a>  |
| Oferta/s de empleo  | <b>B2B Inside Sales/Business Development</b>   |
| Descripción de oferta/s:<br>(o link donde esté la oferta colgada) | <p>Te apetece trabajar en el nuevo proyecto, Pavabits? Hola! Somos una empresa de desarrollo de software y contamos con un proyecto muy interesante, para el cual estamos buscando a un/a B2B inside sales/business developer energético, con ideas propias, ganas de involucrarse y formar parte de un equipo multidisciplinar en pleno crecimiento.</p> <p>En esta andadura, no estamos solos, nuestro proyecto surge de la estrecha colaboración entre dos empresas fuertemente consolidadas en el sector tecnológico e industrial.</p> <p><b>¿Qué estamos buscando?</b></p> <p>Si eres una persona proactiva, independiente, con capacidad analítica y de resolución de problemas. Eres competitivo a la vez que un "team player"</p> <p>Cuentas con un mínimo de 2 años de experiencia en ventas y /o gestión de clientes en medianas y grandes empresas. Tienes espíritu emprendedor, mentalidad de "can do", capaz de desenvolverte en un entorno rápido y cambiante. Te sientes cómodo y puedes gestionar la ambigüedad y transformarla en oportunidades de negocio.</p> <p>No te asusta trabajar por objetivos y tienes experiencia previa en el sector tecnológico ¡estamos deseando conocerte!</p> <p><b>¿Como será tu día a día?</b></p> <p>Dinámico y enriquecedor! Liderarás el proceso de ventas de principio a fin, desde la prospección y captación de clientes (inbound y outbound), demostración de nuestras soluciones, cierre y seguimiento.</p> <p>Análisis del negocio/mercado, resultados y elaboración de informes.</p> |



Impulsarás la demanda de nuestras soluciones y generarás nuevas oportunidades de crossselling y upselling en clientes existentes, potenciales.

Realizaras actividades administrativas de mantenimiento y actualización en CRM, que nos permitan evolucionar hacia una cartera sólida de clientes potenciales y reales sobre los que realizar estimaciones de negocio, segmentar y aplicar campañas comerciales.

Deberás ser capaz de identificar las necesidades reales de los clientes, comprender sus problemas, convertirlos en oportunidades y, finalmente, en nuevos clientes.

Actuarás como canalizad@r de información para la detección, propuesta y desarrollo de nuevas mejoras a nuestras soluciones: del cliente a equipo de desarrollo.

Ayudarás a nuestros clientes a comprender plenamente nuestra propuesta de valor y beneficios, asegurar su retención.

Evaluar constantemente la competencia del mercado, colaborarás en la creación, desarrollo de materiales y lanzamiento de nuevas funcionalidades

#### **¿Qué ofrecemos?**

- Formación continua
- Oportunidades de carrera y desarrollo profesional
- Formar parte de una empresa en crecimiento
- Incorporación inmediata
- Un entorno de trabajo donde tus ideas serán bien recibidas
- Posibilidad de probar, aprender y hacer
- Horario flexible. Conciliación.
- Los viernes apagamos las luces a las 14:30!
- Jornada intensiva en verano
- Teletrabajo

#### **Experiencia mínima**

2 años

#### **Categoría**

Account manager, ventas, business developer, product manager



|                     |  |
|---------------------|--|
|                     |  |
| Enviar CVs al mail: | <a href="mailto:info@pavabits.com">info@pavabits.com</a> |