

Puesto: Director de Expansión Zona Este con sede en Murcia

Descripción de empleo

Estamos buscando un/a **Comercial de Expansión para la Zona Este con sede en Murcia** para incorporarse a los proyectos de nuestro equipo.

Somos una empresa de desarrollo de software y de gestión de fondos europeos, muy bien ubicada en Murcia y en Alicante.

¿Quieres conocernos un poco mejor? Visita nuestras páginas web:

<http://www.upicus.com/es/inicio/>

<https://www.upeuropa.com/>

¿Cuáles serán tus funciones?

En dependencia de dirección comercial, tus tareas principales serán:

- Análisis y apertura de mercado.
- Prospección clientes, dirección de las negociaciones, venta, seguimiento y fidelización de cartera de clientes existentes.
- Ofrecer producto/servicio de transformación digital y/o fondos europeos
- Identificar oportunidades de negocio a través del análisis y estudio del mercado y las necesidades de los clientes.
- Otras funciones de gestión.

¿Qué buscamos?

Buscamos un perfil, preferiblemente, con formación especializada en Ciencias Económicas y Empresariales, Marketing, Comercial y Ventas o equivalente.

Que tengas al menos 3 años de experiencia en funciones demostrables de comercial.

Será estupendo si tienes experiencia en servicios especializados, en gestión de proyectos, venta consultiva, venta de servicios a entidades públicas (ayuntamientos, corporaciones/empresas públicas), entidades de interés público (colegios profesionales, cámaras de comercio...), entidades del tercer sector (ONG y otros).

Si hablas inglés, aportarás un plus al proyecto.

Valoraremos tus habilidades sociales, conocimientos básicos de software, manejo de ordenadores, conocimientos de herramientas digitales de gestión y de programas/ayudas con fondos europeos.

Son fundamentales buenas capacidades de comunicación y negociación, iniciativa, proactividad y autonomía, habilidades en gestión de proyectos y análisis.

¿Qué te podemos ofrecer?

- **Cuidamos a las personas**, creando y reforzando vínculos y potenciando el crecimiento personal y profesional.
- Te unirás a un equipo genial, con muy buen **ambiente de trabajo**.
- Tu **contrato** será **indefinido** y tendrás un **horario flexible**, adaptado a las necesidades del cliente.
- La **retribución** está compuesta por un **fijo más variable**, en base al desempeño y cumplimiento de objetivos. La parte fija dependerá de tu perfil y las competencias demostrables.
- **Podrás crecer y desarrollarte** en una empresa con proyectos ambiciosos e innovadores.
- Nuestro **modelo de trabajo** es **mixto**, combinando trabajo presencial con teletrabajo.
- Tenemos muy en cuenta el **valor de las ideas**. La mejor idea no tiene por qué ser la del jefe o del/la que lleva más tiempo en la empresa. Tenemos un **sistema** muy **participativo**.
- Trabajamos el team building, organizando actividades en equipo para conocernos mejor y divertirnos. Por ejemplo, actividades deportivas, talleres, quedadas para tomar algo y pasarlo bien, etc.

En definitiva, ser parte de Upicus es ser parte de un equipo y un ambiente de trabajo excelentes, donde la genialidad, la responsabilidad y las ganas de superarse continuamente, están presentes en nuestro día a día.

Es el momento de formar parte de algo que ya está siendo grande, ¡te estamos esperando!

Preguntas de preselección:

¿Cuál es tu experiencia como comercial?

Menos de 3 años.

Entre 3 y 5 años.

Más de 5 años.

¿Tienes disponibilidad para trabajar a distancia (teletrabajo)?

¿Tienes experiencia en la venta de software o de fondos europeos? Si es sí, cuéntenos de forma breve cuál.

¿Cuál es tu banda salarial?