

Gestor/a Comercial Farmacéutico/a – Ávila

Localidad: Ávila

Funciones: Dentro del Departamento Comercial gestionará una cartera de farmacias en la provincia de actuación favoreciendo la relación a largo plazo entre ambas partes para fomentar tanto el desarrollo del negocio del socio farmacéutico como su vinculación personal a la cooperativa favoreciendo la sostenibilidad y mejora continua de la cooperativa. En este sentido tratará de potenciar la relación comercial con las mismas ayudándolas en todo lo que necesiten para su actividad.

Para ello, desempeñará entre otras tareas:

- Gestión de compras, reclamaciones y base de consulta para que el funcionamiento diario y la proyección de la farmacia no se vean alterados.
- Mantener y desarrollar relaciones sólidas con las farmacias socias existentes para garantizar la continuidad en el servicio.
- Prospeccionar y captar nuevas farmacias para incrementar la presencia de la cooperativa en el mercado.
- Adelantarse a las necesidades que puedan presentar a las farmacias para fidelizarlas.
- Negociar términos comerciales y contratos con las farmacias velando por obtener unas condiciones ventajosas para la empresa a la par que resulten favorables para la farmacia.
- Atender constantemente a las novedades del sector para anticiparnos a las necesidades que pueda presentar nuestro negocio.
- Proporcionar formación e información a farmacias socias sobre servicios disponibles por la cooperativa que les permitan un nuevo alcance comercial para el desarrollo de su negocio.
- Colaborar con otros departamentos de la cooperativa para entender las necesidades y demandas del mercado local de oficinas de farmacias.
- Intermediar entre farmacias y departamentos corporativos para introducir y apoyar los servicios diseñados por la cooperativa con el propósito de lograr una mayor penetración en el mercado que genere más fidelidad y permanencia de las farmacias.
- Realizar un seguimiento regular de las visitas comerciales y elaborar informes detallados para crear registros históricos que ayuden en futuras visitas.
- Realizar análisis de ventas y visitas, comparadas con mercado, para comprobar que la evolución de la actividad comercial sea positiva.

La persona que se incorpore formará parte de una de las empresas de distribución farmacéutica a nivel nacional. Recibirá una formación continua que le ayudará a crecer profesionalmente y podrá participar de una carrera profesional.

Esta empresa cuenta con un Plan de Igualdad y está comprometida con la igualdad de oportunidades



Requisitos:

- Residencia en Ávila (provincia)
- Carnet de conducir
- Estudios Mínimos requeridos:
 - a. Licenciatura/Grado en Farmacia
 - b. Valorable Formación de Postgrado en Marketing y Ventas
 - c. Valorable experiencia profesional relacionada con la atención al cliente
- Competencias deseables:
 - a. Capacidad de trabajo en equipo
 - b. Capacidad de comprensión y análisis
 - c. Capacidad de trabajo
 - d. Personalidad proactiva y dinámica

Experiencia mínima: No requerida (Deseable 1-3 años en oficina de farmacia)

Se ofrece:

- Contrato estable
- SBA 27.000 Fijo + 6.000 Variable
- Vehículo de empresa

Procedimiento:

Enviar CV a seleccion@bidafarma.es indicando en el asunto "PROCESO AVILA"