



Empresa

Bubble Texcare, es una empresa española perteneciente al grupo Bulle de Linge www.bulledelinge.com.

El sector de actividad no existe en España como tal, pues la empresa está hiper-especializada en la limpieza de la ropa de vestir de las personas dependientes viviendo en residencias o centros de atención. No existe por lo tanto competencia dedicada exclusivamente a este nicho de mercado y sí una importante necesidad de este servicio en las residencias.

El grupo cuenta los más exigentes certificados de calidad, certificados medioambientales (Ecovadis Silver), está adherida a los compromisos UN GLOBAL COMPACT de la agenda 2030, o la aplicación UNE EN 14065 de control de la Biocontaminación validada por Bureau Veritas.

El grupo presta servicio en Bélgica, Luxemburgo, Francia y ahora también en España. El proyecto Ibérico pasa por la construcción de 8-10 fábricas para cubrir la península, de las que la primera se abrirá en enero 2023 en Chiloeches (Guadalajara), contando con certificado de construcción y funcionamiento medioambiental BREEAM, con incorporación de planes de igualdad, maquinaria con certificación ergonómica ERGOCERT, o barrera sanitaria con sistema de control higiénico RABC.

Puesto ofrecido

COMERCIAL

Principales funciones

Se responsabilizará de la captación de nuevos clientes, identificar sus necesidades y vender los servicios de Bubble Texcare, de acuerdo con los objetivos que se le definan. Sus principales funciones serán:

- Prospección para la identificación de clientes potenciales ya identificados y definidos con ubicación y teléfono.
- Captación de nuevos clientes mediante visitas comerciales.
- Preparación de ofertas económicas.
- Negociación y firma de contratos.
- Colaborar con el resto de departamentos de la empresa en las fases de implementación del servicio, reporte de su actividad y tareas administrativas, etc.

Requisitos formales

- Formación media o superior adecuada al puesto o experiencia profesional que lo compense.
- Experiencia comercial en torno a 2-3 años mínimo, preferiblemente aunque no imprescindible en la venta de servicios, o en B2B.
- Carnet de conducir.
- Residencia en Guadalajara o en Madrid.

Aspectos valorables

- Formación en ventas o comercial.
- Experiencia comercial desarrollando funciones principalmente de captación de clientes nuevos.
- Experiencia el sector de residencias para la tercera edad o de lavanderías.

Capacidades personales

- Constancia, perseverancia, serenidad, resiliencia.
- Organizado, metódico
- Autonomía en su gestión diaria.
- Proactividad e iniciativa.
- Orientado al trabajo por objetivos.
- Capacidad de abrir nuevas relaciones profesionales.
- Capacidad de desarrollar relaciones profesionales a largo plazo con los clientes.
- Habilidades comerciales: Capacidad de comunicación y de influir en las decisiones de los demás.
- Buen nivel de energía.

Condiciones del trabajo

- Incorporación a una empresa dinámica, solvente y con gran potencial de crecimiento a corto plazo.
- Contrato laboral con incorporación en diciembre 2022 o enero 2023.
- Formación inicial y continua a cargo de la empresa.
- Coche, ordenador y móvil a cargo de la empresa.
- Horario flexible.
- Retribución fija y variable a convenir según experiencia del candidato.

Datos de contacto para envío de CV y/o cartas de motivación.

A la atención de Marco Antonio García Baile

Mail: marcoantonio.garciabaile@bubbletexcare.com

Fecha del anuncio: 22 noviembre 2022.