

## **PERFIL DE CANDIDATO Y DESCRIPCIÓN DEL PUESTO**

### **PUESTO (área comercial /ventas)**

CONSULTOR COMERCIAL FORMACIÓN CONTINUA

### **DESCRIPCIÓN DEL PUESTO (FUNCIONES)**

AULA FORMACIÓN, “joint venture” entre empresa de ámbito nacional del sector de telecomunicaciones, y firma del sector de la consultoría y formación en Castilla y León, requiere de un “consultor comercial de formación” para la implantación de proyectos formativos E-Learning para la Formación Continua (FORCEM) en el área geográfica de Castilla y León.

Entre las funciones a desempeñar destaca:

- Visita y captación de clientes (empresas) para la participación de sus trabajadores en la Formación Continua (FORCEM).
- Gestión de la formación Continua para empresas.
- Gestión e implantación de proyectos formativos para formación “in company” y planes agrupados sectoriales.

### **SE OFRECE:**

- Incorporación inmediata, contrato laboral a jornada completa, salario fijo (mínimo 900,00 euros/mes) +gastos viaje+ incentivos
- Desarrollo profesional en un sector emergente de la formación y de las nuevas tecnologías
- Formación y apoyo de organizaciones dinámicas, en continuo crecimiento y diversificación.

### **REQUISITOS DEL PUESTO:**

El puesto es adecuado para un profesional que quiera desarrollarse en el área comercial y tenga por objetivo mejorar la competitividad de sus empresas clientes. Por tanto se busca persona con iniciativa, acostumbrado a trabajar por objetivos, con capacidad de empatía y de análisis de necesidades, de perfil negociador, y con capacidad resolutoria y de gestión.

Se considera imprescindible:

1. Experiencia profesional mínima: al menos 2 años de comercial demostrable, preferentemente en el sector de la formación, consultoría y servicios.
2. Formación mínima: BUP/COU
3. Formación complementaria: a nivel de usuario de ofimática e Internet.
4. Residencia: en Palencia o Valladolid
5. Carnet de conducir y coche propio
6. Edad: entre 27 y 40 años.

Se valorará:

1. Poseer conocimientos acerca de la gestión de la Formación Continua (FORCEM)
2. Formación específica en el área de ventas y/o máketing, así como conocimientos en metodología didáctica, formación a distancia o similares.