

Perfil del puesto de trabajo.

1. El puesto

Denominación	Técnico de Ventas
Ubicación	Soria

2. Descripción del puesto

Cesefor es un centro de servicios e investigación en los ámbitos relacionados con el sector forestal, sus productos e industria. Ubicado en Castilla y León y con sede principal en Soria trabaja en el desarrollo de una sociedad más sostenible fomentando una economía basada en recursos naturales renovables y baja en carbono, garantizando a su vez la conservación de los bosques y su biodiversidad.

Cesefor cuenta con un equipo dinámico de más de 100 de 100 personas, integradas en redes nacionales e internacionales y desarrolla proyectos de investigación, digitalización, innovación, promoción y transferencia de conocimiento, en contacto con las principales empresas, organizaciones y centros de investigación nacionales y europeos.

Formar parte de Cesefor significa tomar partido en una organización dinámica y con voluntad transformadora que busca ser ejemplar, en la que las personas están en el centro a través de la flexibilidad de horarios, acceso a formación y espacios para el encuentro y crecimiento. En la web de Cesefor podrás encontrar más información al respecto.

Cesefor puede ser tu lugar si eres una persona:

- Comprometida con la organización
- Capacidad comunicativa
- Responsable y proactiva en el trabajo
- Honesta y respetuosa
- Empática y dispuesta a colaborar

Y respecto a las atribuciones del puesto de trabajo:

- Dinámica y con inquietudes transformadoras.
- Resolutiva e independiente
- Capacidad de análisis y resolución de problemas

Descripción del puesto:

Funciones y responsabilidades como Account Executive (AX)

- Prospección, captación y cualificación de los mejores clientes potenciales a través de llamadas en frío, redes, correo electrónico, campañas y contactos sociales.
- **Mantener una comunicación fluida con los clientes actuales**, asegurándose de que estén satisfechos con los productos o servicios que la empresa les proporciona.
- Gestionar su propia cartera de clientes a través de nuestro CRM, mantener su información actualizada diariamente y trabajar en planes de acción de mejora proactivos.
- Comunicarse con los clientes potenciales para determinar sus necesidades y elaborar propuestas.
- Realizar demostraciones del producto, y periodo gratuito de prueba.
- Presentar propuestas y cerrar acuerdos.
- Colaborar diariamente con los equipos internos en el desarrollo de producto.
- Liderar el proceso de onboarding. Evaluar resultados
- Guiar a nuestros nuevos clientes a través de la incorporación y la configuración de la cuenta, para garantizar una experiencia positiva para nuestros clientes.

Funciones y responsabilidades como Customer experience (CX)

- Construir, comprometer y desarrollar proactivamente relaciones de máxima calidad con nuestros clientes.
- Crear y supervisar **programas de fidelización** y recompensas que motiven a los clientes
- Garantizar respuestas rápidas y precisas a todas las consultas de los clientes.
- Filtrar las demandas, caracterizarlas y pasar a desarrollo.
- Promover y explicar nuevos productos/servicios y funcionalidades a los clientes existentes.
- Trabajo mano a mano con diferentes equipos - especialmente con los de, producto y desarrollo.
- Proporcionar asistencia postventa y gestión de bajas, y garantizar una relación sólida, transparente y de confianza a largo plazo.

3. Perfil del puesto

Imprescindible	• Ciclo medio o superior Formación profesional administración y dirección de empresas, servicios comerciales, actividad comercial o comercio internacional. • Ofimática básica y capacidad para integrar las nuevas tecnologías en sus rutinas de trabajo.
Valorable	• Conocimiento del sector forestal

4. Condiciones contractuales

Tipo de contrato	1 año. Posibilidad de indefinido
Fecha prevista de alta	Incorporación inmediata
Jornada	Jornada laboral de 37,5 horas semanales, con flexibilidad horaria.
Salario	Remuneración a convenir en función de la adecuación al perfil. Condiciones de Salario emocional

5. Procedimiento

Documentos a presentar	Bolsa de empleo: Oferta Técnico de ventas https://www.cesefor.com/es/bolsa-de-empleo
Plazo y lugar	Hasta 30 de junio 2025
Criterios de selección	Valoración de cv, prueba de código y entrevista personal

6. Otros

Discapacidad	Con el objeto de dar cumplimiento al fomento de la incorporación de personas con discapacidad , a igualdad de condiciones, se priorizarán las candidaturas de aquellas personas que cuenten con una discapacidad reconocida y acreditada igual o superior al 33%, siempre y cuando la discapacidad sea compatible con el adecuado desempeño del puesto.
--------------	---

Declaración de principio
de igualdad efectiva entre
mujeres y hombres y
diversidad

Cesefor reafirma su compromiso de apoyo y promoción activa del Principio de igualdad efectiva entre mujeres y hombres, la diversidad y crear un entorno de trabajo inclusivo. Creemos que cuando personas con diferentes experiencias de vida participan en la toma de decisiones, ofrecemos mejores resultados.

Creemos que contar con un ambiente de trabajo justo, diverso e inclusivo, que favorezca el equilibrio entre la vida personal y profesional, asegura una mayor creatividad, productividad y, en consecuencia un mayor impacto global junto con una perspectiva y un enfoque más amplio de nuestro trabajo.

Damos la bienvenida a personas solicitantes diversas en términos de edad, sexo, identidad de género, orientación sexual, capacidad física o mental, etnia y perspectiva.

Cesefor promueve una cultura de trabajo en la que el equipo puede aportar para mejorar la igualdad, la diversidad y la inclusión, bajo una perspectiva de mejora continua y un alto nivel de compromiso con las personas y las comunidades.