

Se ofrece puesto de **Veterinario/a Comercial** en la empresa La Bouvet, S.L. ubicada en Torrejón de Ardoz (Madrid) para la gestión de la zona de Lugo y limítrofes.

El perfil buscado es el de un profesional Veterinario con sólida formación en **veterinaria clínica, comercio, asesoría y material e instrumental**. Se valorarán conocimientos en gestión y procedimientos. Se requiere disponibilidad para viajar, carnet de conducir, titulación de Grado/Diplomatura en Veterinaria y colegiación actualizada.

Como Comercial de ventas, será responsable de impulsar las ventas de nuestros productos y servicios mediante el asesoramiento directo a clientes, la elaboración de propuestas comerciales personalizadas y la captación de nuevas cuentas. Trabajará de forma autónoma, pero formando parte de un equipo, aportando su talento para contribuir al crecimiento de la compañía.

Las funciones a desarrollar son:

- **Asesoramiento de clientes:** Deberá comprender muy bien las necesidades de los clientes para poder ofrecerles las mejores soluciones. Proporcionar información y recomendaciones sobre productos veterinarios, ayudando a los veterinarios y ATVs a elegir lo que mejor se adapte a sus necesidades.
- **Elaboración de propuestas comerciales:** Elaborará propuestas creativas adaptadas a cada cliente.
- **Venta directa:** Realizará visitas a clientes potenciales para cerrar nuevos negocios.
- **Comercio:** Conocimientos sobre el sector comercial y tendencias del mercado.
- **Análisis de resultados comerciales:** Capacidad para medir el impacto de tus acciones y mejorar continuamente.
- **Captación de cuentas:** Buscará nuevas oportunidades de negocio de forma continua.
- **Negocios:** Habilidades para la negociación y cierre de acuerdos.
- **Promoción de ventas:** Creatividad para impulsar las ventas mediante campañas y eventos. Participar en ferias, exposiciones y otros espacios del sector para dar a conocer los productos y atraer nuevos clientes.
- **Gerencia de ventas:** Gestión autónoma de tu cartera de clientes.
- **Asesoría comercial:** Orientará a los clientes para que tomen las mejores decisiones.
- **Demostración de productos:** Mostrar cómo funcionan los equipos y materiales, asegurándose de que los clientes comprendan su uso y beneficios.
- **Atención al cliente:** Resolver dudas y problemas que puedan tener los clientes, ofreciendo un servicio amable y eficiente.
- **Seguimiento de ventas:** Monitorear las ventas y analizar tendencias para ajustar estrategias y mejorar el rendimiento.
- **Capacitación:** A veces, también se encargará de capacitar a los clientes sobre el uso adecuado de los productos, asegurando que se utilicen de manera efectiva y segura.
- **Recopilación de feedback:** Escuchar las opiniones de los clientes sobre los productos y servicios, lo que puede ayudar a mejorar la oferta y adaptarse a las necesidades del mercado.



C/Azufre, 4 28850 Torrejón de Ardoz – Madrid
www.labouvet.com

Se valorará la proactividad, el trabajo en equipo y la orientación a resultados.

La empresa apuesta por el bienestar laboral y la conciliación de la vida personal y profesional.

Ofrecemos un salario competitivo. Además, contarás con formación continua, equipo de última generación y un plan de carrera profesional. Si te apasiona el comercio y buscas un desafío para crecer profesionalmente, esta puede ser tu oportunidad.

En caso de estar interesado/a por favor, enviar *Curriculum Vitae* a:

Ignacio Perianes Estévez.

Veterinario.

ignacioperianes@labouvet.com