

Comercial Grandes Cuentas

Oferta de empleo: Comercial de Grandes Cuentas

Barcelona | Jornada completa | Modelo híbrido

Iberinform Internacional, filial de información de **Atradius Crédito y Caución**, especializada en soluciones de información empresarial y analítica avanzada, busca incorporar un/a **Comercial de Grandes Cuentas** para impulsar el crecimiento y la consolidación de nuestra cartera en Cataluña. Buscamos profesionales con una sólida experiencia en ventas B2B, capacidad para gestionar relaciones estratégicas y un profundo entendimiento del entorno empresarial. Si te motiva trabajar con productos de alto valor analítico y contribuir al desarrollo de soluciones que mejoran la gestión del riesgo empresarial, esta puede ser tu próxima oportunidad.

Responsabilidades principales:

- **Prospección y captación de nuevos clientes** en el mercado asignado, priorizando acciones según el potencial y la tipología de cada cuenta para cumplir los objetivos de venta de productos de información financiera, comercial y servicios de recobro.
- **Diseño y ejecución de planes de reactivación y renovación** de suscripciones en la cartera existente, estableciendo calendarios de visitas, objetivos y acciones para asegurar el cumplimiento del volumen asignado.
- **Negociación de acuerdos comerciales** tanto para nuevas captaciones como para renovaciones, elaborando propuestas dentro de los márgenes establecidos y garantizando el cumplimiento de los objetivos cuantitativos y cualitativos.
- **Registro y actualización de la actividad comercial en el CRM**, asegurando la calidad y fiabilidad de la información registrada.
- **Gestión de incidencias, reclamaciones y sugerencias** de los clientes, coordinando con los departamentos internos para garantizar un servicio adecuado y minimizar la rotación no deseada.
- **Identificación de oportunidades de mejora** en productos y procesos comerciales, trasladando insights relevantes a la Dirección Comercial y de Marketing.

Requisitos y cualificación:

- Titulación media o superior en **Economía, Administración de Empresas, Gestión Comercial y Marketing** o áreas afines.
- **Experiencia mínima de 4 años en ventas B2B**, especialmente en: Prospección y desarrollo de cartera de clientes. Comercialización de servicios de consultoría o productos relacionados con gestión del riesgo, análisis financiero y/o marketing empresarial. Negociación de acuerdos y elaboración de propuestas comerciales.
- Alta capacidad de comunicación, negociación y orientación a resultados.
- Manejo habitual de herramientas CRM y competencias digitales avanzadas.

¿Qué ofrecemos?

- Incorporación a una empresa líder en el sector.
- Modelo de trabajo híbrido y horario flexible.
- Un entorno de trabajo dinámico y desafiante.
- Beneficios sociales y programa de compensación flexible.
- Formación continua y oportunidades reales de crecimiento profesional.
- Entorno de trabajo dinámico, innovador y orientado a la excelencia en la gestión del riesgo empresarial.

Atradius

The Atradius Group provides trade credit insurance, surety and collections services worldwide, and has a presence through 160 offices in 52 countries. The products offered by Atradius protect companies around the world against the default risks associated with selling goods and services on credit.

At Atradius, we believe in personal development and the Growth Mindset. Our Culture is based on

teamwork, reliable accountability, constantly improving and unrivalled service. Read on more on our Career site: <https://careers.atradius.com/en/careers>.