

COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A. CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.M.E, (CESCE)

CONVOCATORIA DE PROCESO DE SELECCIÓN PARA CONTRATACIÓN INDEFINIDA 23 DE DICIEMBRE 2022 (EN EL MARCO DE LA TASA DE REPOSICIÓN AUTORIZADA).

PLAZAS: 1 PUESTO TÉCNICO (TITULACIÓN UNIVERSITARIA)

Dirección Comercial Iberia. D. Territorial Sur (Málaga)

Plazas Ofertadas: 1

Gerente de Cliente Preferente Ref.: (GCPTS - 2022)

Funciones:

Implantar los planes comerciales del Segmento de Clientes Preferentes en la Dirección Territorial correspondiente:

- Ejecutar el plan de negocio para su segmento en su zona.
- Gestionar y dar apoyo directamente a la cartera de Clientes asignada
- Identificar a los clientes potenciales de más de 10 M€ de facturación y actualizar la información tanto de clientes actuales como potenciales.
- Escuchar y transmitir al responsable las necesidades de los clientes y definir planes conjuntamente para darles respuesta (productos, procesos, atención comercial, etc.)
- Cumplimentar y enviar el reporting de la actividad comercial en las herramientas establecidas por CESCE (CRM especialmente).
- Cumplimentar y enviar el reporting de resultados comerciales de su segmento y zona a través del CRM corporativo.

Requisitos Específicos:

- Titulación Universitaria oficial en Económicas, Empresariales o Derecho.
- Conocimientos de negocio, en concreto:
 - Conocimientos de Comercio Exterior, Seguro de Crédito y temas relacionados con exportación, instrumentos de pago y financiación internacional.
 - Conocimiento de los instrumentos de gestión de riesgo de crédito comercial a disposición de las empresas.
- Conocimientos medios de inglés.
- Dominio de las herramientas informáticas habituales y familiaridad con ERP's Comerciales.
- Entre 7 y 10 años de experiencia previa en el Sector Banca-Seguros realizando funciones directamente relacionadas comercialización directa del Seguro de Crédito o de instrumentos financieros para empresas (Banca de Empresa)

Valorables

- Experiencia profesional en puestos similares dentro de las empresas del Grupo Cesce.
- Experiencia en gestión de amplias carteras de clientes de tamaño medio/grande (más de 10 M€).
- Familiaridad con la gestión comercial a través de CRM (Sales Force).