



**Serval SAS,
BP4
La Mothe Saint-Héray, 79800
Francia**

Descripción oferta de empleo

Puesto vacante:	TÉCNICO COMERCIAL VETERINARIO
Número de vacantes:	1
Descripción de la oferta:	<p>El grupo SERVAL SAS es una referencia en materia de producción de leches maternizadas para consumo animal (principalmente, terneros corderos y cabritos). Con fabricas en Francia, Estados unidos y Canadá y una presencia comercial internacional.</p> <p>Buscamos, para continuar con nuestro fuerte desarrollo en España, un TÉCNICO COMERCIAL Zona principal: las dos castillas, Madrid y Extremadura, y con desplazamientos puntuales al resto de España y a Francia para reuniones comerciales y de formación.</p> <p>En dependencia del Responsable Comercial en España realizara las siguientes funciones.</p> <ul style="list-style-type: none">- Gestión, asesoramiento técnico y fidelización de los clientes actuales tanto ganaderos que distribuidores.- Prospección y captación de nuevos clientes ganaderos. <p>Buscamos una persona con aptitudes comerciales. Valoraremos que conozca el sector ganadero de rumiantes. El objetivo será orientar su carrera profesional hacia la función comercial, con un perfil técnico especializado.</p> <p>Tendrá formación continuada y un proyecto de futuro dentro de nuestra empresa.</p>

Requisitos

Estudios mínimos:	Veterinario
Experiencia mínima:	2 años
Requisitos mínimos:	Se busca un Veterinario. Perfil comercial, emprendedor, proactivo, dinámico y ambicioso. Con muy buena capacidad de comunicación y empatía con sus interlocutores. Residente en la zona centro, disponibilidad para viajar y flexibilidad de

horarios. Ofrecemos una remuneración interesante (Fijo+Variable), desplazamientos pagados, teléfono, ordenador, dietas.

Salario anual bruto según experiencia: 21 000-24 000 euros + variable.

Otros requisitos:

Nivel alto de francés exigido o Inglés imprescindible, hablado, leído y escrito.
Informática a nivel usuario.

Contrato

Tipo de contrato:

Indefinido con periodo de prueba.

Jornada laboral:

Completa