

PROCESO DE CREACIÓN DE EMPLEO PARA VENDEDOR MEDIANA EMPRESA

(04/febrero/2010)

Vacantes: **15**

Localidad orientativa: **Madrid**
(El número de vacantes y las localidades podrán ser ampliadas y/o modificadas a lo largo de la resolución del proceso).

1. ASPIRANTES

Podrá participar exclusivamente personal ajeno a Telefónica de España que desee incorporarse a nuestra Empresa con contrato indefinido.

2. SOLICITUDES

Las solicitudes se podrán formular hasta el día 21 de febrero de 2010 inclusive.

Las solicitudes se formularán **exclusivamente** a través de la página web de Telefónica www.telefonica.com, inscribiéndose en el proceso y cumplimentando el CV que encontrará en el apartado:

Acerca de Telefónica / Profesionales / Oportunidades profesionales

http://www.telefonica.com/es/about_telefonica/html/profesionales/oportunidades.shtml

3. PERFIL DEL PUESTO

3.1 MISIÓN

Atención presencial de una cartera de clientes del segmento de mediana empresa, así como el desarrollo, seguimiento y fidelización de la misma.

3.2 COMPETENCIAS

GENÉRICAS

- Comunicación
- Orientación a resultados
- Iniciativa
- Negociación
- Gestión de conflictos
- Atención al cliente
- Solución de problemas
- Visión de negocio

ESPECÍFICAS

- Trabajo en equipo
- Consultoría
- Adaptación al cambio
- Gestión de la cartera de clientes
- Conocimientos de Marketing
- Conocimientos de Marco Regulatorio y sector telecomunicaciones

3.3 CONOCIMIENTOS

- Titulación mínima de Formación Profesional de Grado medio o equivalente
- Dominio Informática de usuario

3.4 EXPERIENCIA

- Experiencia mínima de un año en ventas presencial en los sectores de Telecomunicación e Informático

4. RESOLUCIÓN DEL PROCESO

Durante el mes de marzo comenzarán las pruebas de selección que incluirán una primera selección curricular, además de una entrevista y otras pruebas para valorar la adecuación al perfil del puesto. La incorporación a Telefónica de España se prevé pueda ser alrededor del mes de mayo.

Una vez finalizado el proceso de selección los candidatos aptos deberán superar el preceptivo reconocimiento médico, asimismo acreditarán documentalmente, cuando les sea requerida, la formación académica y experiencia profesional alegadas en el currículum.

El personal seleccionado se incorporará dentro del grupo profesional de Ejecutivo Venta Presencial, al amparo de la Cláusula 4 del Convenio Colectivo vigente, adscribiéndose a la carrera comercial con el nivel de P1, y percibirá un plan de incentivos en función del cumplimiento de objetivos del segmento.