



INSIDE SALES B2B

INCAPTO

Somos una empresa de tostadores y amantes del café. Nacemos en 2020 desde el Mediterráneo, fruto de la unión de la pasión por el café, el emprendimiento y la voluntad de construir un mundo mejor.

Proporcionamos una experiencia de café funcional, económica y ecológica. Ofrecemos una gran variedad de cafés y cafeteras semiautomáticas de una calidad destacable. En resumen, una experiencia humana y sensorial única.

Somos una empresa dinámica y en crecimiento. En Incapto estamos llenos de energía contagiosa, trabajo duro y pasión por lo que hacemos. Estamos totalmente comprometidos con fomentar un entorno en el que todos/as sean escuchados y tengan un sentido de pertenencia. Estamos orgullosos de tener un equipo multicultural que reconoce una variedad de antecedentes, habilidades y perspectivas. En Incapto celebramos la diversidad y la diferencia, y estamos firmemente comprometidos con la construcción de un lugar de trabajo inclusivo para todo nuestro equipo.

PUESTO DE TRABAJO: Inside Sales B2B

RESPONSABLE: En dependencia de la dirección comercial

OBJETIVOS PRINCIPALES

- Detección y calificación de potenciales clientes
- Agendar visitas y degustaciones para los comerciales
- Tratar Bases de Datos y ofrecer feedback sobre las distintas segmentaciones

Todo ello con la ayuda y el apoyo del equipo comercial, la dirección B2B y las herramientas propias de Incapto professional.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Asesoramiento y venta a empresas
- Gestión relación con clientes actuales y potenciales
- Emisión y recepción de llamadas, emails y servicio de WhatsApp empresa
- Llamadas Outbound
- Calificación de leads
- Prospección de mercado
- Crear imagen de marca
- Actualizar y completar información de contactos
- Soporte a compañeros comerciales



REQUISITOS

- Formación profesional Grado Superior
- Experiencia mínima de 2 años como comercial. Muy valorable experiencia en el sector alimentación y bebidas, más en concreto en soluciones de café
- Buen nivel del paquete Office
- Actitud dinámica y proactiva
- Buena organización
- Catalán y español hablado y escrito, otros idiomas a valorar
- Habilidades comunicativas, de negociación y orientación al cliente

OFRECEMOS

- Incorporación a una empresa en crecimiento y plena expansión
- Contrato indefinido a tiempo completo
- Sueldo 18.000€ - 21.000€ brutos/anuales
- Horario laboral flexible
- Posibilidad de teletrabajar 1-2 días a la semana. Los viernes es el día fijado por la empresa para que todo el mundo pueda teletrabajar
- Vacaciones: 22 días laborables + festivo por cumpleaños + días de libre disposición
- Plan de formación inicial y constante, tanto en nuestros productos y máquinas como en desarrollo profesional
- Formación en la herramienta Bloobirds
- Sede en Barcelona