



## Perfil Comercial Junior per a NEMON Invocash

### Descripció del Lloc

Busquem un **comercial junior polivalent**, orientat a resultats, amb **resiliència** i ganes d'aprendre i créixer dins d'un entorn tecnològic i innovador. Aquesta persona s'encarregarà de vendre les solucions **Invocash** i l'**API Verifactu**, combinant tasques de **prospecció**, seguiment i negociació amb clients, així com d'aportar informació valuosa per a la millora contínua del producte.

El lloc de treball serà **híbrid**, amb mínim un **dia a la setmana a les oficines d'Ascó**, possibilitat de **visites comercials a nivell nacional** i flexibilitat per treballar des de casa la resta de la setmana.

### Responsabilitats

- **Prospecció Activa:** Identificar i contactar possibles clients (gestories, empreses de software i professionals informàtics) mitjançant canals variats.
- **Seguiment Constant:** Construir relacions sòlides amb els clients, mantenint un seguiment proper per garantir-ne la satisfacció i identificar noves oportunitats.
- **Vendes Consultives:** Entendre les necessitats dels clients i oferir solucions personalitzades amb Invocash i l'API Verifactu.
- **Negociació i Tancament:** Persuadir i negociar per aconseguir el millor resultat tant per al client com per a l'empresa.
- **Feedback Estratègic:** Aportar informació sobre necessitats del mercat i dels clients per ajudar l'equip de producte a millorar les funcionalitats.
- **Demostracions:** Realitzar presentacions i demostracions efectives del programari Invocash i l'API Verifactu.
- **Gestió al CRM:** Actualitzar el CRM amb informació detallada de les interaccions comercials per garantir la traçabilitat i optimitzar la relació amb els clients.
- **Visites Comercials:** Desplaçar-se puntualment per reunir-se amb clients potencials i actuals, quan sigui necessari.

### Requisits

- **Formació i Experiència:** Es valorarà experiència en vendes o atenció al client, però no és imprescindible.

- **Interès Tecnològic:** Capacitat i ganes d'entendre conceptes tècnics relacionats amb API i SaaS.
- **Habilitats Comercials:** Alta capacitat de persuasió, negociació i seguiment constant de clients.
- **Organització i Gestió:** Capacitat per gestionar el temps i les tasques de manera autònoma i eficient.
- **Resiliència i Proactivitat:** Actitud positiva davant els reptes i orientació clara a resultats.
- **Residència:** Preferiblement a la **Ribera d'Ebre al Priorat, Camp de Tarragona, Terres de l'Ebre o sud de Lleida.**
- **Disponibilitat Geogràfica:** Capacitat per assistir a les oficines d'Ascó un dia a la setmana i per realitzar desplaçaments puntuals a nivell nacional.

### Condicions

- **Modalitat de Treball:** Híbrid (teletreball + presència setmanal a Ascó).
- **Comissions:** Esquema de comissions atractiu en funció dels resultats i els ingressos generats.
- **Formació:** Programa inicial sobre el producte i tècniques de venda.
- **Horari Flexible:** Jornada completa amb adaptació a les necessitats personals i comercials.

### Candidatures

Si creus que ets el/la candidat/a ideal per aquest lloc de treball, envia'ns el teu CV + Vídeo de màxim 5' explicant-nos perquè ets el millor/la millor candidat/a.

Envia la teva candidatura a [hr@nemon.io](mailto:hr@nemon.io)

Data límit per a presentació de candidatures 31/01/2025

### Sobre NEMON INVOICE TO CASH, SL

NEMON INVOICE TO CASH SL es la nostra segona aventura emprenedora.

Portem més de 12 anys fent Software per al Sector Energètic i en aquesta nova aventura ens adreçem a un mercat molt més gran, a l'espai del Software de Facturació general i dels Processos de Cobrament.

Vam començar fa uns mesos aquesta nova aventura.

Hem aconseguit la confiança d'ACCIO de la Generalitat de Catalunya havent rebut Fons de Transició Nuclear per a donar una empenta al Projecte.