

**PROCESO DE CREACIÓN DE EMPLEO  
PARA VENDEDOR DE EMPRESAS  
Telefónica de España**

**28/octubre/2011**

Vacantes: **25**

Localidad orientativa: **Madrid, Barcelona, Girona, Lleida, Logroño, Pamplona, Murcia y Vitoria**  
(El número de plazas 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 **14 de noviembre de 2011** inclusive.

Las solicitudes se formularán **exclusivamente** a través de la página web de Telefónica [www.telefonica.com](http://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](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 Empresas, así como el desarrollo, seguimiento y fidelización de la misma.

### **3.2 COMPETENCIAS**

#### GENÉRICAS

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

#### ESPECÍFICAS

- Trabajo en equipo
- Consultoría
- Adaptación al cambio
- Gestión de la cartera de clientes
- Conocimientos de marketing
- Conocimientos del marco regulatorio y sector telecomunicaciones
- Conocimientos del negocio y del porfolio de Productos y Servicios TI para Empresas

### 3.3 CONOCIMIENTOS

- Titulación mínima de Formación Profesional de Grado Medio, Bachillerato o equivalente.
- Dominio Informática de usuario

### 3.4 EXPERIENCIA

- Experiencia mínima de un año en ventas presencial en los sectores de Telecomunicación e Informático, valorando la experiencia en ventas que aporten en el resto de sectores.

## 4 CONDICIONES LABORALES

La actividad se desarrollará en jornada partida con la flexibilidad que exija la atención al Cliente y en función de las necesidades de las unidades de destino, según lo establecido en el Convenio Colectivo.

## 5 RESOLUCIÓN DEL PROCESO

Durante el mes de noviembre 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 para el mes de diciembre.

Una vez finalizado el proceso de selección los candidatos aptos deberán superar el preceptivo examen de salud. Asimismo, acreditarán documentalmente, cuando les sea requerida, la formación académica y experiencia profesional alegadas en el Curriculum. Vitae.

El personal seleccionado se incorporará dentro del grupo profesional V como Asesor Comercial, al amparo de la Cláusula 6 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.