Comercial B2C Punto de venta

Presencial · Comercial · Punto de venta · Objetivos · Proyecto transformador

Antes de avanzar, queremos que tengas una visión clara del rol: qué ofrece PMI, cómo es la realidad del puesto y qué aspectos deberías valorar para decidir si encaja contigo.

La naturaleza del rol: comercial B2C en estanco, estando presente en el punto de venta y abordando de forma proactiva a consumidores adultos durante la jornada para informar, asesorar y generar oportunidades comerciales. Esta posición no es un rol B2B ni de gestión de punto de venta.

1. Lo que te ofrece PMI

Propósito

Formar parte de Un Futuro Sin Humo: una misión disruptiva para transformar la industria y ofrecer alternativas libres de humo a fumadores adultos que continuarían fumando.

Compensación

Más allá del salario fijo, retribución variable, ligada a objetivos y resultados comerciales.

Beneficios

Seguro médico como beneficio adicional al salario, ayuda a comida y opciones de bienestar.

Ahorro futuro

Plan de pensiones con aportación de la compañía y posibilidad de aportación voluntaria.

Bienestar y descuentos

Wellhub, descuentos en gimnasios, y PMI Club con ventajas en viajes, tecnología, hogar y tiempo libre.

Crecimiento

Plan de carrera y formación, con oportunidades de crecimiento dentro de un entorno multinacional.

2. La realidad del puesto, explicada sin sorpresas

Punto de venta	Jornada partida	Movilidad	Objetivos	Días de trabajo
Un estanco o máximo dos puntos de venta al día según planificación.	Horario vinculado a la apertura y actividad del punto de venta.	Desplazamientos dentro de la zona asignada.	Venta consultiva, objetivos individuales y foco en resultados.	40horas de lunes a domingo con los descansos previstos por ley

3. ¿Encaja contigo?

Puede encajar contigo si...

✓ Disfrutas hablando con personas durante el día.
✓ Te motivan los objetivos y los retos comerciales.
✓ Te adaptas bien a distintos horarios y puntos de venta.
✓ Te atrae crecer en un proyecto multinacional y transformador.

Conviene revisarlo bien si...

• Buscas un horario fijo de oficina.
• Prefieres trabajar siempre en la misma ubicación.
• No te sientes cómodo iniciando conversaciones con personas que no conoces.
• Buscas una posición sin objetivos comerciales o pura atención al cliente.

Nuestro objetivo es que tomes una decisión informada. Si el rol encaja con tu momento profesional, queremos conocerte; si tienes dudas sobre horarios, movilidad, objetivos o dinámica comercial, compártelas durante el proceso.

Philip Morris España	IQOS España	VEEV España	ZYN España