

EXPORT AREA (ALEMAN/INGLES)

Reportando a Dirección Comercial, la persona a incorporar asumirá el desarrollo de negocio de su zona de actividad (Alemania, Holanda, Austria y Suiza) estrategia de ventas, elaboración del Business Plan, búsqueda, selección y mantenimiento de distribuidores, de los clientes, consecución de objetivos, análisis de la competencia...

Requisitos

Buscamos un/a profesional con excelente nivel de alemán/inglés, valorándose experiencia en ventas internacionales y formación superior en Comercio Internacional, Administración y Dirección de empresas...

Imprescindible

Disponibilidad a viajar entorno a un 25% del tiempo de trabajo.

Permiso de conducir.

Funciones:

- Prospección de los mercados asignados, encargándose de la captación directa de clientes, además de consolidar y mantener las relaciones existentes.
- Gestión y realización de las ofertas.
- Seguimiento de cobros.
- Participación directa en la creación de la estrategia comercial de la zona asignada.
- Búsqueda activa y captación de clientes.
- Asistencia y venta telefónica (u otros medios telemáticos como WhatsApp)
- Gestión y seguimiento de tu propia cartera clientes, prestando una atención digital y presencial.
- Gestionar y coordinar todo el proceso de venta, desde la realización de presupuestos y la recepción del pedido hasta la entrega al cliente.
- Solución de incidencias.
- Proponer mejoras en los procesos.

Ofrecemos

- Retribución fija.
- Retribución variable por cumplimiento de objetivos.
- Desarrollo de plan de carrera.