

Desde **Mur&Partners**, ofrecemos una posición como **Business Developer (mercado UK y Alemán)** para una empresa italiana de ingeniería mecánica, con sede operativa en la provincia de Barcelona y especializada en productos y soluciones logísticas.

### **MISIÓN**

La misión de la posición es liderar el desarrollo comercial de la empresa en el mercado Alemán y Reino Unido, identificando oportunidades de crecimiento, expandiendo la presencia en el mercado y construyendo relaciones sólidas con los clientes.

### **FUNCIONES**

- Gestionar integralmente el proceso de venta consultiva, impulsando la comercialización del catálogo de productos y servicios según las necesidades específicas y características técnicas de los clientes.
- Identificar y analizar oportunidades de negocio a nivel global, estableciendo contacto y captando nuevos prospectos para abrir y desarrollar mercados.
- Realizar visitas comerciales, negociar y formalizar acuerdos que impulsen el crecimiento del negocio.
- Garantizar el seguimiento de las ventas para cumplir objetivos, fidelizando la cartera de clientes activa y promoviendo el crecimiento de las cuentas existentes.
- Elaborar reportes periódicos y controlar los resultados conforme a los objetivos establecidos.

### **REQUISITOS**

- Experiencia previa de 4-5 años en el sector industrial y manufacturero, preferentemente en pequeñas o medianas empresas.
- Idealmente, título universitario en Ingeniería o Diploma Técnico (CFGS) en campos relacionados. Se valorará la formación universitaria en ADE, Negocios y Comercio Internacional o similar.
- Mínimo 3 años de experiencia en funciones comerciales similares.
- Dominio del inglés y alemán; el conocimiento de un tercer idioma (preferiblemente francés) será un plus.
- Disponibilidad para viajar aproximadamente el 40% del tiempo.

### **LOCALIZACIÓN**

Vallès Oriental