COMERCIAL PARA EL ÁREA DE NEGOCIO DE AUTOMOCIÓN

Company Description

Tecnalia Corporation has been set up as a multidisciplinary Tecnology Corporation, of a private and independent nature, with the mission to contribute value and wealth to the society in general, and to the business base in particular, through research, technological development and innovation in an international context. The Corporation offers the people comprising it a framework for competence and professional development by generating opportunities for their professional future. Shared knowledge, making use of the potential and diversity of an eminently creative, innovative, and professional group are the principles underpinning our culture and values.

Information

Deadline: 2019-06-27
Category: Business
Province: Bizkaia
Country: Basque Country
City: Derio

Company

Tecnalia Research and Innovation

Main functions, requisites & benefits

Main functions

El puesto vacante a cubrir se encuentra dentro de la División de Industria y Transporte, en concreto en el Área de Negocio de Automoción, cuya misión es generar valor mediante la tecnología para un transporte sostenible, seguro e inteligente. Se busca una persona de perfil técnico-comercial que desea desarrollar su carrera en el ámbito comercial y, en particular, en el sector de automoción incluyendo componentistas, Tier1 y OEM (generalistas y de nicho). Su objetivo principal será la captación de nuevos clientes, fomentando y dirigiendo la participación en las Ferias y eventos más importantes del sector, buscando alianzas con otras entidades para la colaboración en aspectos técnicos y de mercado e interaccionando directamente con clientes potenciales y prescriptores del sector, con dependencia jerárquica y funcional del Director de Área de Negocio y del Responsable de Proceso Comercial de la División Se valorará especialmente el conocimiento del sector de proveedores de automoción del País Vasco y de España, así como un cierto conocimiento de tecnologías productivas de conformado (estampación y forja), laser, soldadura etc… Se requiere una persona con capacidad para asumir la comercialización y gestión de otro tipo de tecnologías como conducción automatizada y vehículo eléctrico. La persona seleccionada para cubrir este puesto se encargará de: Gestionar y atender la cartera de clientes principales del Área de Negocio, contando con el apoyo de los Gestores de Cuenta del Área de Negocio
Gestionará la planificación y seguimiento comercial del Área de Negocio, planificando visitas, preparación de ofertas etc…
Deberá detectar nuevas oportunidades y buscar alianzas con otras entidades para la colaboración en aspectos técnicos y de mercado.
Se responsabilizará de la relación comercial con los clientes: establecimiento de clientes estratégicos, plan de cuenta, desarrollo de cartera…

Requisites

Titulación: Persona con perfil técnico, Ingeniero Superior o Técnico
Experiencia mínima: experiencia demostrada en actividades comerciales o de mercado, de carácter internacional
Idiomas: nivel alto de inglés escrito y hablado. Se valorará el conocimiento de francés.
Otros: disponibilidad para viajar y coche propio.
Capacidad de empatía y asertividad en las relaciones con los clientes.
Se valorará experiencia en la gestión y liderazgo de equipos en el sector de automoción, especialmente en estampación, forja y uniones.
Valoraremos positivamente las solicitudes de personas con certificado de discapacidad igual o mayor al 33%, en cumplimiento de la legislación vigente, Ley General de Derechos de las Personas con Discapacidad y de su inclusión social (LGD).