

Company Description

Nuestro cliente es una multinacional alemana, fabricante y referente en proyectos llave en mano en instalaciones complejas donde la protección contra la corrosión química es crítica. En estos momentos, fruto de un proceso de cambio en su modelo de negocio y plan de crecimiento en el que se encuentra, desea reforzar una de sus unidades de negocio. Si bien el ámbito de trabajo es nacional, contando la subsidiaria en España con tres implantaciones en la geografía española, la matriz está en el Gran Bilbao.

Information

Deadline: 2020-10-30
 Country: Basque Country
 Category: Business
 City: Zamudio
 Province: Bizkaia

Company

FYV



Main functions, requisites & benefits

Main functions

Misión Dependiendo del Responsable de Unidad de Negocio, se responsabilizará del desarrollo de negocio de alta corrosión, principalmente en los sectores químico, siderúrgico y petroquímico, así como ingenierías de procesos químicos. Se trata de un rol que implica un modelo de venta basado en el valor añadido y en la generación de relaciones de largo plazo con los clientes. Entrando más a detalle, entre sus funciones cabe destacar: Trabajar en la captación de nuevos clientes, identificando oportunidades o nuevos nichos de mercado, para lo cual tendrá apoyo del departamento de marketing. Llevar a cabo la prospección y detección de necesidades del cliente y ofrecer asesoramiento en clave de soluciones y preventa. Construir y establecer el plan que seguirá cada cuenta. Asesorar y contribuir en la definición y desarrollo de propuestas marco de producto / servicio y aportar enfoques para la captación de nuevos proyectos/clientes. En este sentido, estará apoyado por el área de ingeniería / oficina técnica. Trabajar en la elaboración y propuesta de ofertas, así como en el dimensionamiento de coste y seguimiento de la misma.

Requisites

Formación académica: Ingeniería Técnica o Superior con especialidad en Química, no descartándose otras formaciones. Se valorará positivamente la formación en Gestión de Proyectos. Idiomas: inglés a nivel avanzado (C1), valorándose los conocimientos de alemán. Se valorará el manejo en ERPs, especialmente de SAP. Se valorará el manejo de herramientas de C.R.M. Experiencia previa de entre 3 y 5 años en roles de Key Account Manager dentro del sector industrial, especialmente en los sectores antes descritos. Es especialmente importante que la persona esté acostumbrada a trabajar en entornos industriales, con Ingeniería o Proyectos como interlocutor, y que aporte conocimientos a nivel de interpretación de planos y resistencia química de materiales. El contenido del puesto demanda personas con capacidad de negociación, trabajo en equipo, iniciativa, orientación al logro y autonomía, así como comunicación para relacionarse y gestionar clientes en entorno industrial.

Benefits

Incorporación inmediata en multinacional referente por su nivel de especialización, con buenas expectativas de crecimiento. Las condiciones económicas son coherentes con el nivel de la posición.

