



Company
Description

¿NOS CONOCES? Lantek es una multinacional de soluciones software dirigidas al sector industrial, enfocada en la Industria 4.0 y en la transformación digital. Con más de 270 profesionales repartidos por todo el mundo, contamos con una gran presencia tanto a nivel nacional como internacional con oficinas en más de 15 países. En Lantek queremos transformar la industria, incorporando la última tecnología para mejorar y optimizar sus procesos.

Information

 **Deadline:** 2022-06-30
 **Category:** Business
 **Province:** Araba / Álava

 **Country:** Basque Country
 **City:** Vitoria

Company**Lantek Sheet Metal Solutions****Main functions, requisites & benefits****Main functions**

¿QUÉ BUSCAMOS? Estamos buscando personas a las que les apasionen los retos y que quieran formar parte de un proyecto de futuro. Personas comprometidas, innovadoras, proactivas y con vocación de servicio y trabajo en equipo. Descripción El Presales Engineer colabora con ventas, ingeniería y asistencia técnica para garantizar que las ofertas propuestas incluyan soluciones técnicas que respondan con precisión a las necesidades del cliente y estén debidamente respaldadas por los principales responsables técnicos del cliente. La persona que buscamos ha trabajado y conoce en profundidad el software industrial dedicado a CAD/CAM y/o soluciones MES o ERP (preferible Lantek) y ayudará a nuestras oficinas en la resolución de problemas (Nivel 2) Funciones Asistir a reuniones con clientes potenciales para determinar los requisitos técnicos y empresariales. Reunir toda la información necesaria antes de definir una solución. Estar en contacto con los gestores de productos para proporcionar información de los clientes sobre los problemas con los productos actuales y proporcionar información sobre los nuevos productos. Desarrollar soluciones y organizar, planificar, crear y realizar demostraciones de concepto convincentes. Realizar una evaluación técnica de preventa de los sistemas y la infraestructura del cliente en estrecha colaboración con un representante de ventas. Apoyo al equipo de ventas en la fase de preventa de los proyectos. Validación de la OVR (Opportunity Valuation Request), elaboración del Presupuesto y seguimiento de los posibles Product Backlogs que surjan durante la fase de especificación. Proporcionar información de gestión precisa y oportuna, incluidos los informes de actividad, las revisiones de ofertas, las previsiones de proyectos y los KPI. Apoyar las iniciativas para construir el pipeline de ventas (educación de los clientes y de las partes interesadas del proyecto, participación en exposiciones, conferencias y demostraciones). Exposiciones/Ferias: Responsable del Demo Center, encargándose del correcto funcionamiento de todos los productos mostrados en la exposición y coordinándose con las diferentes áreas de Lantek para ello (CAD/CAM, MES, ERP y Lantek360). Estar en contacto con el equipo de marketing para llevar a cabo actividades de generación de demanda como ferias o talleres para clientes.

Requisites

¿QUÉ NECESITAMOS DE TI? Para cubrir esta posición pensamos en un perfil con: Formación técnica, Ingeniería mecánica, Org. Industrial. Se valorarán también perfiles con Grados en otro tipo de Ingenierías o FP que tengan conocimientos de Software Industrial (CAD/CAM, MES) 5 años de experiencia trabajando con software industrial CAD/CAM o de soluciones (preferible Lantek). Comprensión de los procesos de fabricación y las tecnologías de procesamiento de metales. Nivel avanzado de inglés. Capacidad de trabajo en equipo, organización, autonomía en la toma de decisiones y resolución de problemas. Excelente capacidad de comunicación y habilidades de venta. Compromiso para ofrecer una gran experiencia al cliente. Capacidad para manejar las expectativas de los clientes y los conflictos Disponibilidad para viajar.

Benefits