




## Company Description

Deep-tech, lucha contra el cambio climático, hidrógeno renovable... Somos una empresa que cree en la reindustrialización europea, creada tras 15 años de I+D con entidades de investigación europeas punteras para desarrollar una tecnología de vanguardia. Hemos construido una fábrica de membranas única en el mundo, donde fabricamos nuestras unidades que dan solución al problema del transporte de hidrógeno. Para nuestro desarrollo nos apoyamos en el ecosistema industrial local e inversores internacionales de primer nivel. Hemos desarrollado una tecnología de reactores de membrana para la separación y producción de H<sub>2</sub> in situ a partir de diferentes materias primas, como amoníaco, metanol, ácido fórmico, gas de síntesis a partir de residuos...

## Information

 Deadline: 2022-08-31  
 Category: Business  
 Province: Bizkaia

 Country: Basque Country  
 City: Zamudio

## Company

H2SITE On-site



## Main functions, requisites & benefits

### Main functions

Tendrás la completa responsabilidad de liderar el proceso de venta desde su inicio hasta que cierres el trato Apoyar y establecer alianzas estructurantes para generar múltiples oportunidades Adaptar la venta del proyecto con apoyo del departamento de producto e ingeniería y liderar el desarrollo de la oferta Estimar costos y precios de proyectos, liderando negociaciones comerciales para cerrar los contratos Reportar oportunidades de proyectos en nuestra herramienta CRM Aumentar la visibilidad de H2SITE en todo el mundo participando en eventos y foros Establecer oportunidades de colaboración con clientes para consorcios de I+D

### Requisites

5 - 10 años de experiencia en el entorno de ventas técnicas para acuerdos de equipos y servicios, idealmente en el campo de la química o de la energía Formación en ingeniería (ingeniería de procesos, ingeniería química) combinada con MBA o equivalente Historial comprobado de cierre de ventas de activos físicos Comprensión sólida de los términos comerciales y legales para la venta de equipos y acuerdos de servicio. Excelentes habilidades de comunicación y presentación, capaces de influir en las decisiones del cliente Eres un doer, cómodo trabajando en un entorno de constante cambio Excelente inglés (verbal y escrito), el español es un plus

