

Company Description

Ingeteam es una empresa tecnológica internacional especializada en la conversión de energía eléctrica. Su desarrollo tecnológico en electrónica de potencia y control (inversores, convertidores de frecuencia, controladores y protecciones), máquina eléctrica rotativa Indar (motores, generadores y grupos motor-bomba), sistemas (integración de ingeniería electro-mecánica y de automatización) y servicios de operación y mantenimiento, le permite ofrecer soluciones para los sectores de generación eólica, fotovoltaica, hidroeléctrica y fósil, industria de la transformación de metales, naval, tracción ferroviaria, aguas, recarga de vehículo eléctrico, almacenamiento de energía, hidrógeno verde y red de energía eléctrica, incluidas las subestaciones abarcando el transporte y la distribución, buscando siempre una generación y un consumo energético más eficiente. Ingeteam opera en todo el mundo y cuenta con establecimiento permanente en 24 países, empleando a más de 4.000 personas. Su actividad está estructurada sobre la base de I+D+i, invirtiendo en la misma anualmente más del 5% de su cifra de negocio.

Information

 Deadline: 2022-10-18
  Country: Basque Country
 Category: Business
  City: Zamudio
 Province: Bizkaia

Company

Ingeteam



Main functions, requisites & benefits

Main functions

Se integrará en el área comercial de Traction Systems para promover el desarrollo del negocio en mercados y cuentas asignadas planificando, dirigiendo y coordinando las actividades de venta. Funciones: Responsabilizarse del desarrollo del negocio en los mercados y clientes asignados. Mantener la cartera de clientes y velar por su satisfacción. Detectar e informar de posibles nuevos nichos de mercado y otras oportunidades comerciales (tendencias futuras de mercados, decisiones estratégicas de cliente,...). Identificar y gestionar los riesgos y oportunidades en el proceso de venta. Aprovechar sinergias de ventas de otras UNs y colaborar con ellas. Comprobar y aprobar la documentación del proceso de venta. Interactuar con cliente/mercado para recoger sus necesidades y atender a consultas. Preparar y negociar contratos y acuerdos marco. Analizar la viabilidad de las condiciones financieras y jurídico-legales (seguros, responsabilidad civil, logística, pagos, ...) de los acuerdos o apoyarse en el área correspondiente cuando sea necesario. Realizar la recepción, transferencia y seguimiento de pedidos y contratos. Liderar la elaboración de ofertas, así como su negociación y defensa ante cliente. Velar por el cumplimiento de contratos tanto en requerimientos técnicos y prestaciones del producto como en plazos y márgenes para cumplir los objetivos marcados. Responsabilizarse de la ejecución de la parte económica de las ofertas, haciendo que éstas sean competitivas y respondan a los presupuestos del cliente. Apoyarse en otros agentes (área técnica, de gestión de proyectos, ...para defender ofertas técnicamente complejas ante cliente cuanto sea preciso. Mantenerse informado y hacer seguimiento de las no conformidades graves en clientes/mercados asignados incluso durante la fase de postventa. Asistir a ferias, congresos y otros eventos estratégicos de venta en su ámbito de actuación.

Requisites

Requisitos: Estudios de Ingeniería Superior Electricidad/Electrónica, preferentemente Electrónica de Potencia. Estudios de especialización en Desarrollo Comercial o Gestión de Empresas Técnicas de venta y negociación. Conocimientos jurídicos. Conocimiento técnico de soluciones a vender (cadenas de tracción) y/o del sector ferroviario. Producto - mercado - competencia de la empresa. CRM. Inglés C2. Orientación al cliente y resultados. Trabajo en Equipo. Iniciativa. Se valorarán: Conocimientos de: Electrónica de Potencia. Soluciones técnicas a vender (cadenas de tracción) y/o del sector ferroviario. Producto - mercado - competencia. Otros idiomas.

Benefits

Incorporación en equipo joven y dinámico en organización innovadora líder en Electrónica de Potencia, dentro de un proyecto retador, en plena expansión nacional / internacional, permitiendo la contribución a la transición del modelo energético, impactando en la triple sostenibilidad (social, medioambiental y económica). Horario flexible y otras facilidades de conciliación personal-laboral. Retribución en función de la experiencia de la persona seleccionada.