INSIDE SALES ENGINEER – HARTING IBERIA

Company Description

Desde Selektium estamos buscando un/a Inside Sales Engineer para nuestro cliente, HARTING Iberia S.A.U., que pertenece 100 % al Grupo de Tecnología HARTING y lidera en España y Portugal las áreas de tecnología de Interconexión para control y potencia, principalmente en los sectores industriales de: Automatización Industrial y de Procesos, Maquinaria, Transporte vertical y horizontal, Fuentes de Alimentación, etc., así como Infraestructura de Telecomunicaciones. Con 14 plantas de producción y 43 centros de venta en todo el mundo, el Grupo Tecnológico HARTING se ha consolidado como uno de los más importantes proveedores mundiales de soluciones para conectar los tres suministros esenciales de la tecnología industrial: datos, señales y potencia

Information

Deadline: 2022-12-04
Category: Business
Province: Bizkaia
Country: Basque Country
City: Bilbao

Company

Selektium

Main functions, requisites & benefits

Main functions

Harting Iberia, busca para su sede de Bilbao un/a Inside Sales Engineer que desarrollará su misión a través de las siguientes funciones: Dar soporte al equipo comercial en todo el proceso de venta y fidelización de clientes, garantizando un servicio óptimo y de calidad que contribuya al crecimiento de la compañía. Elaborar ofertas y presupuestos técnico/económicos y dar seguimiento a los mismos. En coordinación con el resto del equipo de ventas, gestionar de forma integral las cuentas de los distintos clientes (tramitación de pedidos, seguimiento y resolución de dudas e incidencias, facturación, documentación, etc.). Gestionar y mantener actualizada la base de datos de clientes utilizando el CRM de la compañía. Ofrecer un servicio de atención al cliente de calidad, dando soporte técnico y aplicando técnicas comerciales y de venta cruzada, que garanticen la satisfacción y crecimiento de la facturación. Promocionar activamente los servicios digitales y herramientas de venta de la organización, así como, ofrecer soporte técnico a los clientes a través de los mismos. Coordinarse con otras áreas de la organización (Customer Service, Product Marketing, etc.) para contribuir al crecimiento de la cartera de clientes (tanto actuales como potenciales) y garantizar el cumplimiento de los objetivos comerciales establecidos.

Requisites

Grado en Ingeniería con especialidad industrial, eléctrica o electrónica. Nivel alto de inglés, tanto a nivel escrito como conversacional. Experiencia previa de 1-3 años en empresa, preferiblemente, en el ámbito comercial de empresas de sector industrial, compañías de distribución eléctrica y/o afines. Se valorará positivamente conocimientos y experiencia en la utilización de ERP (SAP) y CRM (Dynamics). Persona comprometida con habilidades comerciales, comunicativas y elevada orientación al cliente y a resultados. Capacidad de organización y planificación, así como, de trabajo en equipo

Benefits

Incorporación estable a un interesante proyecto profesional con posibilidades de desarrollo y crecimiento dentro de la compañía. Jornada completa y un paquete retributivo que se negociará en función de valía de candidatura.