

Company
Description

Somos especialistas en el diseño, fabricación y montaje de piezas metálicas a partir de tecnologías de estampación, perfilado y soldadura. En el Grupo IPM RUBI contamos con más de 400 personas de diferentes generaciones y nacionalidades, donde el 50% de las posiciones clave Directores, Responsables y técnicos altamente cualificados han crecido y se han desarrollado en nuestras empresas. El compromiso de todos/as es dar soluciones a nuestros clientes y cumplir con los requerimientos en precio, calidad y servicio. Tenemos vocación de globalidad y crecimiento, sustentadas en un fuerte arraigo tecnológico, que nos permite acompañar a nuestros clientes de forma innovadora y sostenible en todos sus retos industriales.

Information

📅 Deadline: 2023-12-22
🏢 Category: Business
📍 Province: Araba / Álava

🌐 Country: Spain
🏙️ City: Vitoria-Gasteiz

Company

IPM-RUBI (Ingeniería de Productos Metálicos)

**Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Captación de negocio, satisfacción de los clientes, y aseguramiento de la rentabilidad de los proyectos nuevos como serie: Gestion de cuenta cliente: Liderar las relaciones con el cliente y velar a su satisfacción global. Negociar los contratos en vida serie (Evolucion debidos a Scrap, Matreria prima, Productividades o otros acuerdos) . Asegurar correctos precios y registros en los diversos sistemas. Ofertar y velar a la introducción de las modificaciones en serie. Mantener los indicadores internos y en portales clientes (Portal principal, Origenes, Sostenibilidad, Capacidad de producción...). Captación de pedidos y consecución de los objetivos de venta: Asegurar la recepción de RFQ y el posicionamiento previo de la empresa (paneles de proveedores, relaciones, etc). Liderar el proceso de consultas, estudio técnico y de coste. Redactar y presentar ofertas. Negociar con cliente hasta obtención del negocio. Transmitir su visión de negocio: Participar a la elaboración y seguimiento del presupuesto de ventas. Identificar e informar de las oportunidades de negocio o de los riesgos por venir. Seguir planes estrategico, de marketing operacional, y objetivos comerciales. Apoyar el desarrollo de proyectos captados (A cargo del depto de ING/Proyecto): Co-animar el lanzamiento de proyecto y apoyar para alcance de los principales hitos del proyecto. Realizar tareas comerciales puntuales (oferta de modificación, optimización de precios, relación con compras). Seguir los pedidos de utillajes o preseries. Controlar la rentabilidad de proyecto en cada etapa.

Requisites

Negociación. Análisis de costes, redacción de ofertas o contratos. Conocimientos tecnicos e industriales en industria de la automoción. Valorables conocimientos de estampación y soldadura. Conocimiento del proceso de consulta y de facturación en el sector de la automoción. Conocimientos en gestión de proyecto OEM en automoción. Coordinación de equipo.

Benefits

Conciliación familiar. Flexibilidad horaria. Posibilidad de desarrollo.