

Company
Description

Desde Sener queremos ir más allá con nuestro Negocio de Energy, acometiendo nuestros proyectos tradicionales, además de buscar nuevos horizontes y mercados a medio/largo plazo. Nuestro conocimiento de múltiples tecnologías nos permite avanzar en el diseño de nuevas soluciones energéticas a medida para los clientes que necesitan también mejorar en sostenibilidad, incidiendo en la eficiencia energética, la descarbonización de sus procesos, la economía circular, la gestión inteligente de activos y el hidrógeno.

Information

📅 Deadline: 2023-11-28
🏢 Category: Business
🇩🇪 Province: Alemania

🌐 Country: Germany
📍 City: Hamburgo

Company**Grupo Sener: Ingeniería****Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Para ello queremos incorporar a nuestro equipo, un/a profesional que quieran desarrollar con nosotros nuevos mercados. Concretamente buscamos un Business Development Manager para Alemania. Su misión será, por tanto, ampliar la presencia de SENER en dicho país, desarrollando el negocio y buscando oportunidades de nuevos clientes y socios estratégicos. Se responsabilizará de la comercialización de proyectos, productos y soluciones en el ámbito de la energía. Su cometido y responsabilidades estarán centradas en los siguientes ámbitos de actuación: Desarrollo de negocio: identificando nuevas oportunidades de negocio, colaborando en el ciclo comercial completo, consolidando alianzas con terceros y relaciones a largo plazo. Supervisión del delivery: garantizando la coherencia entre la propuesta de valor y el diseño de nuevas soluciones para ofrecer nuevos productos/ funcionalidades dentro y fuera del negocio actual, buscando consecución de los objetivos en términos de eficacia, eficiencia y satisfacción del cliente. Gestión de la propuesta de valor: desarrollado nuestra propuesta de valor, promoviendo innovación y asegurando que Sener se mantiene actualizado para llevar y mantener la compañía hacia una posición de liderazgo cuanto, a nuevas oportunidades comerciales, metodologías y tendencias, observando siempre la orientación de mercado. Coordinación del ecosistema de partners mediante Vigilancia Tecnológica: identificando nuevos partners (Asociaciones, Clusters, empresas nicho y/o startups con las que establecer relaciones necesarias para incorporar sus capacidades a las capacidades globales del área; búsqueda de nuevos mercados. Negociación de los contratos con clientes, acuerdos con socios de ingeniería y subcontratos. Perseguir oportunidades y ofertas de forma activa durante todo el ciclo comercial desde el primer contacto hasta la adjudicación definitiva de contrato. Revisión de modelos de negocio, contribuyendo con inputs a la generación-revisión del mismo. A nivel competencial se debe aportar: Pasión por la vigilancia tecnológica y la búsqueda de nuevos retos y desafíos profesionales. Grandes dotes comunicativas y orientación al cliente. Buena capacidad de organización personal del trabajo y de la gestión de sus tareas. Mentalidad creativa para buscar soluciones alternativas y eficientes a las necesidades del trabajo diario. Compromiso con la Organización y el negocio, dispuesto/a crecer con la empresa. Disponibilidad para viajar por el país.

Requisites

Además de tener capacidad para la gestión comercial, buscamos perfiles que disfruten del desarrollo de proyectos de ingeniería de alto valor; aportando experiencia previa en labores técnicas. Pasión por el desarrollo de negocio en el ámbito de la Energía, estar al día, y aplicar el conocimiento y experiencia para dar soluciones de negocio. Consolidado background (10 años de experiencia) en el sector de la Energía (Renovables, Oil&Gas, Power) en empresas multinacionales; aportando conocimiento en preparación de ofertas, incluyendo la definición y delimitación de alcances y valoración económica de los trabajos (especialmente en el ámbito de generación de electricidad, renovables y estudios de redes eléctricas). Titulación Superior de Ingeniería o similar. Imprescindible Alemán alto (nivel C1), queremos apostar por crecer en Alemania, siendo también imprescindible un nivel alto de Inglés/ Español.