






## Company Description

Nuestro cliente: Prado Silos, fabricante a medida de silos para múltiples sectores y con 70 años de experiencia, es una organización referente en Europa que dispone de la última tecnología en fabricación, especializados en el diseño y fabricación de plantas de almacenamiento.

## Information

 Deadline: 2024-11-28  
 Category: Business  
 Province: Bizkaia

 Country: Basque Country  
 City: Valle de Trápaga

## Company

FYV



## Main functions, requisites & benefits

### Main functions

Misión: En dependencia de la Dirección Comercial, esta persona será responsable de la gestión comercial de los proyectos de la región. Entrando más a detalle, se encargará de: Gestionar y realizar el seguimiento comercial de los proyectos en la región. Desarrollar la base de contactos, profundizando la relación con clientes existentes y ampliar la de nuevos potenciales. Preparar ofertas y gestión documental de los proyectos. Dar soporte comercial a clientes y distribuidores. Participar en ferias sectoriales, actividades de promoción, marketing, presentaciones, y visitas a clientes. Junto con el resto de áreas involucradas, liderar las acciones hacia la consecución de los hitos del proyecto – desde la prospección hasta la postventa, incluyendo negociación comercial, apoyo administrativo, etc. Elaborar estudios de mercado y participar en las estrategias en la región asignada. Elaborar el reporte de las actividades y avances a la dirección.

### Requisites

Perfil: Formación superior (universitaria) o grado superior. Deseable poseer conocimientos técnicos y de comercio exterior. Nivel alto de inglés hablado y escrito (C1). Experiencia de al menos 3 años como comercial, deseable en entornos industriales / proyectos. Conocimientos de normativa de contratos y reglas de comercio internacional. Disponibilidad para viajar (20-25% del tiempo). Valorable experiencia con herramientas CRM. El contenido del puesto demanda personas con las siguientes competencias: orientación a cliente, capacidad analítica, organización y planificación, comunicación, toma de decisión, capacidad de liderazgo y proactividad.

### Benefits

Incorporación inmediata en una organización sumida en importante proyecto de crecimiento, con oportunidades de desarrollo. La retribución económica será coherente con la posición.