

KAM FRANCIA

Departamento Desarrollo de negocio Francia

FUNCIONES GENERALES DEL PUESTO

- Prospección, generación, desarrollo y fidelización de nuevos clientes del Sector Sociosanitario Privado como prioridad 1 y Hospitalario Privado como prioridad 2.
- Desarrollo y apertura de relaciones y oportunidades en los segmentos anteriores en los siguientes targets, por este orden:
 1. Grupos de Clientes finales.
 2. Integradores.
 3. Distribuidores.
 4. Ingenierías.
- Realización de presentaciones virtuales o presenciales a instaladores, distribuidores clientes finales (grandes cuentas) con captación de nuevo negocio.
- Actualización y mantenimiento de nuestro CRM.
- Reporte Semanal al responsable de Desarrollo de Negocio de la Zona.
- Consecución de objetivos marcados.
- Realización de ofertas y actividades de preventa técnica avanzada de acuerdo con las políticas comerciales de la empresa.
- Visitas presenciales, de acuerdo con nuestras necesidades, a criterio del responsable de la Unidad de Negocio.

REQUISITOS DEL PUESTO

Formación Académica:

- Titulación Universitaria y/o Ciclos formativos deseables Grado Superior en electricidad, electrónica y/o telecomunicaciones.

Formación Complementaria:

- Valorable, Titulación o Ciclo Formativo en Ventas, Gestión Comercial.

Experiencia Profesional:

Se requiere al menos 10 años de experiencia en puesto similar.

Valorable experiencia comercial en el sector seguridad electrónica, material eléctrico de baja tensión, sociosanitario o redes informáticas.

IDIOMA:

- Idioma: francés B2-C1 e inglés equivalente.

CONOCIMIENTOS DESEABLES

- Conocimientos de informática a nivel usuario.
- Conocimiento de productos tecnológicos similares a los de la compañía.
- La persona que se incorpore en el puesto deberá de tener habilidades comunicativas, orientado al cliente, acostumbrado a trabajar por objetivos y conseguir los resultados marcados por la compañía, resolutivo y con capacidad para la toma de decisiones.
- Carné de conducir y vehículo propio

CONDICIONES LABORALES

- Contrato indefinido.
- Jornada completa.
- Salario Bruto Anual, valorable según valía.

Ibernex quiere contar contigo a largo plazo, poder crecer juntos y para ello te ofrecemos:

- Plan de carrera individualizado.
- Incorporarte en una compañía con intensivo plan de crecimiento internacional, con la posibilidad de promoción interna.
- Formar parte de un equipo joven y con muy buen ambiente laboral.
- Paquete Retributivo acorde a tus conocimientos.
- Jornada intensiva, julio, agosto y todos los viernes del año.

¿HABLAMOS?



Paula Moyano

Responsable Desarrollo de Personas

paula.moyano@ibernex.es
