

KAM IBERIA

Departamento Desarrollo de negocio Iberia

FUNCIONES GENERALES DEL PUESTO

- Responsable del crecimiento del negocio de la empresa en el área Geográfica asignada.
- Elaboración y ejecución del Plan anual de Crecimiento y Desarrollo de Negocio en todos los ámbitos de la compañía incluyendo en la misma previsión de ventas y de costes en el área asignada.
- Propuestas de selección, así como control y motivación junto con la Dirección General y con el apoyo de Product y Project Management de la red de distribución, promoción y ventas en el área asignada.
- Prospección, desarrollo y gestión de las relaciones y de sus resultados con principales clientes directos e indirectos.
- Participación en la definición de la política de producto.
- Análisis y evolución del negocio (situación de mercado, tendencias del sector, acuerdos comerciales, evolución de los resultados, competidores), del área bajo su responsabilidad.
- Contribución activa a la selección, formación y animación de distribuidores, agentes y otros colaboradores comerciales.
- Propuesta de estrategias de marketing para el desarrollo del negocio orientado al crecimiento en ventas y en margen.
- Propuestas de políticas de precios en colaboración con Product y Project management.
- Ejecución de las acciones de marketing prioritarias para el crecimiento del negocio, así como aquellas relacionadas con los principales clientes y/u objetivos estratégicos.
- Apertura de nuevos mercados geográficos, elección de distribuidores y colaboradores comerciales, prospección, desarrollo y gestión comercial con principales clientes en el área asignada y muy especialmente en las zonas priorizadas para el crecimiento.
- Propuestas de nuevos productos y de nuevas líneas de negocio en colaboración con Product management.
- Evaluación de marcas blancas y de supuestos de aplicación.
- Alimentar y hacer crecer a través de todas estas vías el pipeline de venta.

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.
- Valorable, formación especializada en Marketing.

Experiencia Profesional:

- Se requiere al menos 5 años de experiencia en puesto similar.
- Valorable experiencia comercial en el sector seguridad electrónica, material eléctrico de baja tensión, sociosanitario o redes informáticas.

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.
- Idioma: inglés.
- Carné de conducir y vehículo propio.

CONDICIONES LABORALES

- Contrato indefinido.
- Jornada completa.
- Salario Bruto Anual + Variable, 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

