Area Sales Manager (Germany & UK)

Ref.194656 - 14/04/2025 - Comarca Vallès Oriental

Descripció de l'oferta

Se trata de una nueva posición estable en la que en dependencia del Director Comercial serás responsable de liderar el desarrollo comercial de la empresa en el mercado Alemán y Reino Unido, identificando oportunidades de crecimiento, expandiendo la presencia en el mercado y construyendo relaciones sólidas con los clientes.

Funcions i requisits de la vacant

Ofrecemos una posición como Area Sales Manager (Alemania y Reino Unido) para una empresa italiana de ingeniería mecánica, con sede operativa en la provincia de Barcelona y especializada en productos y soluciones logísticas.

MISIÓN

La misión de la posición es liderar el desarrollo comercial de la empresa en el mercado Alemán y en Reino Unido, identificando oportunidades de crecimiento, expandiendo la presencia en el mercado y construyendo relaciones sólidas con los clientes.

FUNCIONES

- Gestionar integralmente el proceso de venta consultiva, impulsando la comercialización del catálogo de productos y servicios según las necesidades específicas y características técnicas de los clientes.
- Identificar y analizar oportunidades de negocio a nivel global, estableciendo contacto y captando nuevos prospectos para abrir y desarrollar mercados.
- Realizar visitas comerciales, negociar y formalizar acuerdos que impulsen el crecimiento del negocio.
- Garantizar el seguimiento de las ventas para cumplir objetivos, fidelizando la cartera de clientes activa y promoviendo el crecimiento de las cuentas existentes.
- Elaborar reportes periódicos y controlar los resultados conforme a los objetivos establecidos.

REQUISITOS

- Experiencia previa de 4-5 años en el sector industrial y manufacturero, preferentemente en pequeñas o medianas empresas.
- Idealmente, título universitario en Ingeniería o Diploma Técnico (CFGS) en campos relacionados. Se valorará la formación universitaria en ADE, Negocios y Comercio Internacional o similar.
- Mínimo 3 años de experiencia en funciones comerciales similares.
- Dominio del inglés y alemán; el conocimiento de un tercer idioma (preferiblemente francés) será un plus.
- Disponibilidad para viajar aproximadamente el 40% del tiempo.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Jornada completa

Perspectiva de la feina: Posición estable

Previsió d'incorporació: 1 mes

Estudis

És valorable	Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
	Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional
	Grau amb titulació Empresa internacional
	Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

Idiomes

Alemany - C1 - Funcional (Valorable)

Anglès - C1 - Funcional (Valorable)

Castellà - C1 - Funcional (Valorable)

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial departament exterior

Export Area Manager

Experiència laboral

És valorable	Experiencia previa de 4-5 años en el sector industrial y manufacturero, preferentemente en pequeñas o medianas empresas.
	Idealmente, título universitario en Ingeniería o Diploma Técnico (CFGS) en campos relacionados. Se valorará la formación universitaria en ADE, Negocios y Comercio Internacional o similar.
	Mínimo 3 años de experiencia en funciones comerciales similares.
	Dominio del inglés y alemán; el conocimiento de un tercer idioma (preferiblemente francés) será un plus.
	Disponibilidad para viajar aproximadamente el 40% del tiempo.
	Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista
	Anys d'experiència: 3 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Empresa

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: Som una consultora de recursos humans especialitzada en selecció de directius, posicions mitges i professionals qualificats. El nostre expert equip de headhunters ofereix serveis de consultoria en RRHH a nivell nacional i internacional per a garantir les necessitats de tots els nostres partners: clients, candidats, proveïdors i col·laboradors.