

INTERNATIONAL SALES MANAGER
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO
Gestor de ventas y desarrollo de partners internacionales para empresa fabricante de dispositivos electrónicos de monitorización y control inalámbrico para el medio ambiente.
FUNCIONES
<p>Empresa en constante desarrollo y de alto nivel tecnológico precisa incorporar a su sede ubicada en Pamplona la siguiente posición.</p> <p>Reportando al Responsable de Desarrollo de Negocio, sus funciones se centrarán en dar soporte a la apertura de nuevos mercados y mantener la relación con los partners y distribuidores (nacionales e internacionales):</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Gestión de clientes: <ul style="list-style-type: none"> ▪ emisión de llamadas para búsqueda de potenciales clientes ▪ prospección comercial de clientes internacionales y nacionales. ▪ ordenación y procesamiento de la información relativa a la cartera de clientes que se va generando. ▪ realización de llamadas de seguimiento y fidelización a clientes ○ Gestión de partners y distribuidores <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apertura de nuevos partners y mercados ▪ Gestión, seguimiento y apoyo a los partners y distribuidores de los diferentes países. ▪ Definición de la estrategia de marketing y ventas con los partners y distribuidores en los diferentes países. ▪ Control de objetivos y KPIs. ▪ Apoyo en licitaciones y cotizaciones ○ Gestión del CRM: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación, mantenimiento y ampliación de contactos. ▪ Seguimiento de contactos generados en ferias o eventos. ○ Licitaciones: <ul style="list-style-type: none"> ▪ rastreo de licitaciones nacionales e internacionales ▪ apoyo a la fuerza de ventas en la elaboración de presupuestos y propuestas a licitaciones
APTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> • Titulación preferente: ADE/Comercio Internacional o titulaciones técnicas con interés en ventas y mercados internacionales. • Experiencia Internacional como estudiante (ERASMUS o Similar) o trabajando en el extranjero. • Valorable experiencia o práctica profesional en posición similar y proveniente de entorno industrial. <ul style="list-style-type: none"> • Inglés (C1). • Disponibilidad para viajar (nacional e internacionalmente) • Profesional con iniciativa y autonomía, elevada capacidad de análisis, trabajo en equipo, capacidad de comunicación, orientación al cliente y resultados.
ACTITUDES
<p>Buscamos una persona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Junior o mid senior • Interés por el medio ambiente y las ventas • resolutiva y proactiva, con iniciativa • organizada y responsable

- comprometida con la empresa y que le guste la tecnología
- buena en servicio al cliente y con orientación a resultados

MÉTRICAS Y OBJETIVOS

- Consecución de los objetivos de firma de nuevos acuerdos de distribución según el plan de la empresa.
- Activación y seguimiento de los partners y distribuidores para la consecución de los KPIs acordados con ellos.
- Objetivos de facturación por país según el plan de empresa.

CONTRATO: DURACIÓN Y SALARIO

- A convenir
- Jornada completa
- Salario a negociar en función de valía