

## INTERNAL SALES EXPORT

En **Prosolbia Recruitment & Executive Search** seleccionamos para empresa del **sector healthcare** ubicada en la zona de **Mataró y alrededores**, dedicada al diseño, fabricación y distribución de productos para el cuidado del paciente a una persona para el rol de **INTERNAL SALES EXPORT** para consolidar las operaciones comerciales del área internacional.

En este rol llevarás a cabo los siguientes retos.

- Serás el **punto de contacto** de los **clientes** establecidos, fundamentalmente por **correo electrónico** y/o por **teléfono**.
- Atenderás sus **demandas y requerimientos** de producto, servicio o de cualquier aspecto relacionado.
- Te comunicarás en **idioma inglés** la mayoría del tiempo, así como en italiano, alemán y/o francés, en el caso que domines adicionalmente alguno de estos tres idiomas.
- Realizarás las **ofertas** y prepararás la **documentación contractual**.
- Asegurarás las condiciones de servicio a nivel de **calidad de producto, logística y seguimiento administrativo**, con un enfoque **customer-centric**.
- Aportarás **ideas** para contribuir en el establecimiento de la **estrategia comercial** más acertada.
- Participarás en acciones tácticas de **marketing**, con un especial foco en los canales digitales.
- Tendrás una comunicación fluida y regular con casi todas las áreas de la empresa, principalmente con el **equipo de internacional** y los Area Manager de Export.
- Participarás en **ferias virtuales y presenciales** que pueden requerir desplazamiento, de manera ocasional.

Para que puedas valorar el encaje, el perfil ideal que tenemos en mente sería el siguiente:

- Has trabajado durante al menos **dos años** en el **área de exportación** de alguna **pyme**, independientemente de su sector, en tareas de **ventas internas o customer care**.
- Te desenvuelves de manera fluida en **idioma inglés**. Si además dominas algún idioma comunitario adicional, en particular italiano, mejor.
- Resides en el **Maresme**, Vallés Oriental o Barcelonés Nord.
- Tienes un genuino **foco en el cliente** y su **satisfacción**, te sabes **organizar** de manera autónoma en un **entorno dinámico** para dar salida a los retos con **eficiencia** y te orientas al **trabajo en equipo** para poner tu grano de arena en consolidar un excelente ambiente de trabajo.

Por último, esto es lo que puedes esperar si eres la persona contratada:

- Incorporación a empresa consolidada con más de 30 años de antigüedad, I+D propia con valor añadido, producción kilómetro cero, excelente reputación en el mercado y dedicada al sector salud, uno de los más robustos en el contexto actual.
- Excelente ambiente de trabajo donde se fomenta la diversidad, la participación y la cooperación.
- Relacionarte con distribuidores de diversos países y distintas culturas en un entorno plenamente internacional.
- Horario flexible de 9 a 17 hrs. e intensivo los meses de verano.
- Contrato indefinido desde el primer día.

las personas interesadas deben enviar su CV en PDF a [cv@prosolbia.com](mailto:cv@prosolbia.com), indicando en el título el nombre de la posición