

Prosolbia Recruitment & Executive Search S.L. es una firma de búsqueda directa y selección de talento cualificado y directivo que trabaja en exclusiva para sus clientes, asegurando un encaje óptimo en cada encargo a la vez que ofreciendo una satisfactoria experiencia al candidato/a.

En esta ocasión, nuestro cliente, filial de empresa multinacional ubicada en Catalunya y con 100 personas en plantilla, fabricante sistemas de vacío industrial, precisa incorporar a un

## **SALES ENGINEER (MECÁNICA INDUSTRIAL)**

Para este rol, tus responsabilidades serán las siguientes

- Te presentarás como responsable de zona de la firma ante los *clientes* activos: *ingenierías, industria química, plantas de producción farmacéutica, laboratorios, industria plástica y empresas industriales en otros sectores.*
- Realizarás *apertura de mercado* a través de la comercialización de componentes y sistemas industriales.
- Visitarás a los clientes actuales para las acciones de *venta consultiva* y presentación de novedades de producto, de servicio o para activación del contacto. Interlocución en cliente a nivel de gerentes (pymes) o directores de producción, técnicos y de compras (gran empresa).
- Obtendrás información del cliente, precio y competencia para el desarrollo de la mejor *estrategia* de ventas para la zona que desarrollarás conjuntamente con el director comercial.
- Coordinarás con el área de *sistemas industriales* de la empresa los proyectos de ingeniería llave de mano de gran envergadura y seguimiento comercial de los mismos.

Tu perfil corresponde con el candidato/a ideal si aportas las siguientes características:

- Tienes *Grado* en Ingeniería preferentemente, idealmente en el área *Mecánica y/o Química*.
- Dispones de experiencia de al menos dos años en *venta industrial consultiva*, preferentemente en el negocio de *componentes para maquinaria de proceso*.
- Posees capacidad de expresión en *inglés* a nivel oral y escrito.
- Aportas disponibilidad para viajar frecuentemente dentro de tu zona (Cataluña).
- Has reportado a través de *CRM* o herramientas ERP y estás habituado a entornos de trabajo a distancia (homeoffice).
- Tu perfil es *analítico* y con claro interés por la búsqueda de *soluciones técnicas*, aunque al mismo tiempo estás orientado a las *relaciones interpersonales*.

¿Qué puedes esperar de la empresa?

- Un trabajo dinámico, donde conocerás a las más relevantes empresas del tejido productivo industrial, tanto multinacionales como locales.
- Representarás a una empresa de óptima reputación en cuanto a producto y servicios.
- Modalidad de trabajo flexible, con oficina en casa y con desplazamientos frecuentes por la zona con el vehículo de empresa.
- Formación constante en producto, proceso industrial y habilidades de gestión, para acometer con éxito un proceso de venta consultiva.
- Un rol estable y con una propuesta competitiva a nivel retributivo.

si estás interesado/a y consideras que tu perfil tiene encaje con lo que hemos comentado, nos encantaría recibir tu candidatura a [cv@prosolbia.com](mailto:cv@prosolbia.com) con tu currículum adjunto, indicando en el asunto del correo el título de la posición