

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, Rossi Motorreductores S.L., filial ibérica de empresa multinacional referente en la fabricación de sistemas de transmisión de potencia, precisa incorporar para el desarrollo de negocio en la **ZONA** de **ANDALUCÍA** a un

SALES ENGINEER

Para este rol, tus responsabilidades serán las siguientes:

- Te presentarás como interlocutor ante los **clientes** activos, comprendidos en tres segmentos: **OEM**, **empresa final** y, en menor medida, **ingenierías**.
- Desarrollarás los **proyectos** en marcha de venta de soluciones de **transmisión de potencia** para todo tipo de industrias: **agroalimentaria** en gran medida, aunque también otro piso de sectores.
- Coordinarás con **oficina técnica** y con HQ las soluciones específicas a medida, en un proceso comercial basado en la **venta consultiva** y **excelencia del servicio** a nivel técnico y humano.
- Realizarás la apertura de **mercado** en cuentas no activas o de nueva implantación.
- Proporcionarás **información estratégica comercial** de la zona para el desarrollo de la mejor estrategia: precios, competencia, cuota de mercado, conocimiento del cliente, etc.
- Participarás en proyectos transversales de **mejora organizativa** y desarrollo comercial con el resto de áreas de la filial.

Tu perfil encajaría perfectamente si cumple con los siguientes requisitos:

- Tienes formación a nivel de **Ingeniería** con especialidad **Mecánica**, Electricidad o Electrónica.
- Aportas **experiencia** de éxito de al menos **3 años** en el **desarrollo de negocio** de **componentes** para **maquinaria** de proceso o bienes de equipo de alto valor añadido: reductores, motorreductores, motores eléctricos, unidades de accionamiento y control de movimiento.
- Posees residencia en la provincia de **Córdoba**, preferentemente, **sin descartar otras provincias** andaluzas próximas.
- Tu experiencia se orienta a la **consecución de objetivos comerciales** como ventas, facturación, margen y clientes activos, y objetivos de servicio como innovación, **satisfacción de cliente** y recurrencia.
- Has trabajado en **modelo home-office**, organizándote visitas regulares a empresas industriales.
- Tienes capacidad de expresión oral y escrita en el **idioma inglés**.
- Tienes facilidad para el reporting a través de **CRM** y elaboración de **informes** detallados.

¿Qué puedes esperar de la empresa?

- Un puesto de trabajo estable.
- Tendrás como clientes a las más importantes empresas industriales de tu zona.
- Realizarás un proceso de venta consultiva como proveedor de soluciones de transmisión de potencia de primeros equipos con las mejores prestaciones técnicas.
- Te incorporarás a una filial de empresa multinacional con excelente reputación.
- Tener un día a día sin rutinas establecidas, itinerante y organizarte los desplazamientos en función de las necesidades de tus clientes.

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