

En **Prosolbia Recruitment & Executive Search S.L.** seleccionamos para uno de los líderes mundiales en componentes para fabricantes de maquinaria original (**OEM**) a un **KEY ACCOUNT MANAGER - SALES ENGINEER** (MECÁNICA INDUSTRIAL), focalizado/a en el desarrollo el negocio en GALICIA, ASTURIAS y provincia de LEÓN.

Si el título de la posición encaja encaja con tu perfil, te detallamos lo que esperamos de ti:

- Te presentarás como *interlocutor ante los clientes activos: OEMs e Ingenierías*, manteniendo el posicionamiento de excelencia de sus componentes y servicio.
- Desarrollarás los *proyectos* en marcha en la fase de preventa (soluciones de *transmisión de potencia* con un enfoque de *partner* ante el cliente).
- Coordinarás con oficina técnica y con HQ soluciones a medida y la *propuesta técnica y comercial* al cliente.
- Liderarás la *apertura de mercado* en cuentas no activas o de nueva implantación de distintos sectores (*naval, elevación, industrial, etc.*).
- Proporcionarás información de la zona para el *desarrollo* de la mejor *estrategia*.
- Participarás en proyectos transversales de *mejora organizativa y desarrollo comercial* con el resto de áreas de la filial.

Si te atrae el reto, nos gustaría recibir tu candidatura si encajas con nuestras preferencias:

- Posees formación a nivel de *Ingeniería*, con especialidad *Mecánica* o *Mecatrónica*, preferentemente
- Aportas *experiencia de éxito relacionada de al menos tres años*, en concreto en el desarrollo de negocio de *componentes* de soluciones de ingeniería mecánica de alto valor añadido.
- Resides en *Galicia*, preferentemente en la provincia de *A Coruña* o de *Pontevedra*.
- Estás dispuesto/a a realizar *viajes frecuentes* en la zona indicada.
- Dominas sistemas de *reporting a través de CRM* y entornos de trabajo ofimáticos a distancia con alta autonomía en la operativa, desde un sistema *home-office*.
- Te identificas con un *perfil analítico*, con claro interés por la búsqueda de soluciones a problemas complejos de índole técnico-mecánica
- Tienes preferencia por un trabajo orientado a las *relaciones interpersonales* y te supone un reto la consecución de objetivos comerciales.

Si te incorporas a la empresa, tendrás los siguientes beneficios:

- Formación detallada en producto y proceso, con un plan de integración preciso y paciente para adquirir las competencias de manera adecuada.
- No tendrás que ir a ninguna oficina cada día ya que la tendrás en casa.
- Frecuente contacto telemático con los compañeros/as para que te sientas parte de un equipo humano que comparte los mismos objetivos y valores.
- Además, también te relacionarás diariamente con clientes, tanto de manera telemática como presencial, con visitas a sus centros productivos y de decisión dentro de tu zona (Galicia principalmente).
- Representarás a una firma con unos equipos de primer nivel y excelente reputación en el mercado.

- Te incorporarás a una empresa en crecimiento de facturación sostenido en los últimos 10 años, de manera prácticamente ininterrumpida.
- Serás parte de un equipo humano cohesionado, con muy baja rotación y orientación a la estabilidad, a la vez que dentro de un ambiente retador.
- Tendrás un vehículo de representación, gastos de kilometraje y dietas a cargo de la empresa.
- Un paquete retributivo competitivo compuesto de fijo + variable, y opciones de crecimiento a partir del segundo año.

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