

## Industrial Sales Representative

### Industrial Sales Representative

📍 Zona Este y Sur de España (Cataluña, Aragón, Levante y Andalucía)

En **Prosolbia**, firma recruitment, executive search y estrategia de talento, acompañamos a la filial española perteneciente a un fabricante industrial europeo de referencia en la incorporación de un/a **Industrial Sales Representative** para reforzar su equipo comercial en España.

Nuestro cliente diseña, fabrica y comercializa **soluciones de estanqueidad**. Opera en un **nicho muy especializado**, con una **cuota de mercado estimada de casi el 40%**, lo que se traduce en una posición extremadamente sólida y reconocida en sectores como papel, máquina herramienta, eólico e industria de proceso, con un target de cliente muy bien definido.

Este no es un entorno de venta agresiva ni de competencia constante: en muchos clientes en España, **nuestro cliente es el partner y proveedor especializado**. Hay otros fabricantes de soluciones similares, pero en el terreno no hay otros representantes técnicos comercializando el mismo producto, ni otra empresa con el apoyo detrás.

---

### ¿Qué harás en el día a día?

- Visitas presenciales a clientes industriales (mantenimiento, producción, dirección de planta).
- Gestión y desarrollo de una cartera amplia de clientes activos.
- Conversaciones técnicas orientadas a entender procesos y problemas reales del cliente.
- Propuesta de soluciones basadas en un producto de altas prestaciones, reconocido y probado.
- Trabajo muy enfocado a terreno y relación a largo plazo, no a venta puntual.
- Coordinación con el equipo interno y uso habitual de CRM.
- Participación puntual en ferias industriales.

El puesto implica **visitas comerciales de manera frecuente y viajar de forma regular**, aproximadamente un 30% del tiempo viajes que requieren pernoctación, que puede incluir semana laboral completa fuera de casa, y un 70% realizando visitas. El 30% restante es trabajo de oficina y gestión técnico-comercial.

Es **importante ver el viaje como parte natural del rol**, no como una carga.

---

## ¿Qué hace atractivo este puesto?

- Vender un **producto industrial líder**, con fuerte reputación y alta fidelidad de cliente.
  - Muy **poca competencia directa** en el mercado español.
  - Conversaciones comerciales basadas en **valor técnico y confianza**, no en precio.
  - Un foco claro, con un **cliente bien definido** y unas industrias concretas a las que dirigirse.
  - Relación directa con **responsables industriales**, sin intermediarios ni distribuidores.
  - Entorno de trabajo saludable, serio y profesional, donde el **encaje humano** es fundamental.
- 

## ¿A quién le puede encajar?

- Perfil técnico con **experiencia en ventas técnicas o comerciales en entorno industrial**.
  - Formación técnica media (**CFGS / FP2**); o **Ingeniería**.
  - Persona curiosa por los procesos industriales, que disfruta preguntando y entendiendo el “por qué”.
  - Alguien que vea la venta técnica como una **evolución profesional** respecto a un rol más operativo.
  - Cómodo/a con la autonomía, el contacto social y la visita presencial.
  - Catalán fluido y castellano nativo. Inglés funcional para comunicación interna.
-

## Condiciones

- **Salario fijo en torno a 37.000 € brutos/año + variable**, según objetivos.
  - Coche de empresa, gastos cubiertos y herramientas de trabajo.
  - Formación técnica en producto y acompañamiento inicial.
  - Proyecto estable, con recorrido a largo plazo dentro de un grupo industrial sólido.
- 

## Un apunte importante

Este puesto no es de oficina ni de ingeniería de proyectos. Es un **rol de presencia, conversación técnica y relación continua con clientes industriales**. Si te motiva el desarrollo de negocio y representar a una empresa internacional de alta reputación global en el mercado español, este rol puede encajar muy bien contigo.

---

*si crees que este proyecto encaja contigo, nos encantará recibir tu candidatura en [cv@prosolia.com](mailto:cv@prosolia.com)*