



Empresa alemana con presencia internacional y uno de los líderes a nivel europeo con una posición reconocida en el mercado con más de 55 años de historia en la fabricación de equipos de elevación y traslado de cargas.

Buscamos un **Técnico-Comercial** con los siguientes requerimientos, conocimientos, experiencias y habilidades:

Requerimientos y conocimientos:

- Zona de residencia preferente: zona periférica de Madrid
- Profesional o Grado Universitario, preferiblemente con alguna Ingeniería electrónica o mecánica.
- Edad del candidato: 30 a 40 años
- Carné B
- Disponibilidad para viajar periódicamente a la sede central de la matriz alemana
- Conocimientos del mercado y del sector industrial de la elevación, preferiblemente de grúas industriales.
- Inglés o Alemán medio.
- Ofimática avanzada para diferentes entornos: Office, Programa de gestión tipo CRM
- Se valorará positivamente la formación básica de en PRL.

Experiencias:

- Es imprescindible conocimientos comerciales del mercado en el sector
- Experiencia mínima de 3 años en la venta.
- Venta directa B2B.



Habilidades:

- Respeto a las normas, honestidad y trabajo en equipo.
- Tener don de gentes, ser abierto, dinámico y tener dotes persuasivos.
- Planificación y óptima gestión del tiempo.
- Organización y autonomía.
- Gran capacidad de asesoramiento técnico y de negociación.
- Orientación a clientes y resultados.
- Resolutivo.
- Ser auto-crítico y buscar siempre la mejora constante, pro-actividad.
- Tener retos y metas.

Funciones:

- Buscamos un técnico comercial para la provincia de Madrid y provincias colindantes.
- Ser responsable del asesoramiento técnico.
- Captación de nuevos clientes
- Gestión, seguimiento y fidelización de los clientes actuales de la zona para el cumplimiento de los objetivos comerciales.
- Reportar mediante CRM de las situaciones de las cuentas al Delegado Comercial y Director Comercial.
- Formar parte de un equipo comercial joven, dinámico y con perspectivas de crecimiento y promoción.