

Técnico Comercial

Nombre empresa: RIMSA

Descripción oferta:

Requisitos para el puesto:

- 3 años de experiencia como técnico comercial.
- Formación técnica: ej. Ingeniería de materiales, Ingeniería Química, Ciencias Químicas o similar.
- Nivel alto de inglés. Valorable idioma francés.
- Valorables conocimientos de comercio y marketing.
- Conocimientos de informática a nivel usuario (dominio MS Office) y correo electrónico.
- Persona organizada, con capacidad analítica, orientada a objetivos y creativa.
- Persona con dotes comerciales, comunicativa y habituada al trabajo en Equipo.
- Habilidades de negociación.
- Disponibilidad para viajar.

Colaboraciones con otros Departamentos:

- Colaborar con el Dpto. Producción y Logística para el cumplimiento de fechas de entrega del material.
- Colaborar con el Dpto. Calidad en el seguimiento de reclamaciones de clientes.
- Colaborar con el Dpto. Técnico para el desarrollo de nuevos productos.
- Colaborar con Sales Manager en el desarrollo y consecución de la estrategia comercial.
- Cumplir y respetar los requisitos y buenas prácticas ambientales establecidos.

Responsabilidades:

- Atender las necesidades y dudas técnicas de los clientes.
- Garantizar la continuidad en el tiempo del cliente.
- Mantener actualizada información en sistema CRM.
- Velar por la consecución de los objetivos anuales del departamento.
- Localizar nuevas oportunidades de negocio en el sector en cuestión y en otros.
- Tratamiento adecuado de las propuestas de mejora recibidas por parte del cliente.
- Actualizar y ampliar de forma constante sus conocimientos del sector y en los distintos productos.
- Coordinación con el resto del Equipo para todo lo relativo con el envío de producto a cliente en condiciones pactadas, seguimiento del mismo y servicio post venta.

Funciones:

- Realización de los estudios y prospecciones de mercado (competencia).
- Introducir la información del cliente en el sistema CRM.

- Gestión y coordinación de toda la documentación relativa a los pedidos en colaboración con Supply Chain.
- Visitas/Llamadas a clientes para promoción y venta de producto.
- Solución de las dudas técnicas manifestadas por el cliente.
- Preparación de rutas para visita a clientes.
- Asistencia a ferias y congresos técnicos.
- Elaboración de informes de visitas a clientes.
- Promoción de otros productos.
- Realizar forecasting de ventas mensuales y anuales.
- Llevar a cabo la negociación con los clientes en los términos acordados con Sales Manager.
- Documentar las propuestas de mejora recibidas por parte de los clientes.
- Mantener actualizado documento dudas técnicas que se vayan recibiendo y asegurar su resolución y traslado a cliente.
- Preparación de reuniones periódicas con Superior inmediato con los resultados del mes precedente a nivel de ventas, actividad comercial, estado de ofertas, estado stock, propuestas de mejora, etc.
- Preparación de plan para los objetivos anuales, así como realizar el seguimiento oportuno y presentación de resultados parciales y finales.
- Asistencia a reuniones de Innovation Team.
- Preparación de documentación necesaria.

APLICAR