



COMERCIAL ALEMANIA

FUNCIONES PRINCIPALES

- Ejecución del plan comercial para el desarrollo del negocio.
- Ampliación (prospección – captación – fidelización de clientes nuevos) y mantenimiento de la cartera de clientes asignada.
- Gestión Key Accounts.
- Asesoramiento a los clientes.
- Planificación y organización de acciones comerciales en la zona asignada.

REQUISITOS

- Imprescindible nivel alto de alemán e inglés. Valorable otros idiomas
- Persona orientada al cliente y a los resultados. Proactiva, autónoma pero dispuesta a trabajar en equipo.
- Buenos dotes de negociación, habilidades de comunicación oral y escrita. Aptitud para manejar y resolver situaciones conflictivas.
- Se valora experiencia en el sector industrial (automoción, aeronáutica, ferroviaria...) en puesto de administración de ventas, compras, logística, transporte...

SE OFRECE

Jornada completa.
Incorporación inmediata.
Package retributivo competitivo.

LUGAR DE TRABAJO

Irun (Gipuzkoa), Vilanova i la Geltru (Barcelona) o Porriño (Pontevedra)