

Profesiograma



Area Manager South Germany

Confidencial

Fecha: 29 de octubre 2018

Ciente

Descripción

Grupo empresarial con más de 50 años de experiencia, que ofrece soluciones integrales y diferentes para la industria, en materia de protección laboral y recuperación, fundamentalmente.

La compañía tiene entre sus clientes a los principales fabricantes de automóviles e industria auxiliar, así como a multinacionales de otros sectores como alimentación, petroquímica, siderúrgicas, etc

Cuenta además con filiales en Portugal, México, Francia, China, Marruecos, India y Alemania, y presencia comercial en Italia.

Nº de Empleados

Cuenta con una plantilla de unos 500 trabajadores y una facturación de más de 60 mill. € a nivel mundial.

Líneas de Negocio

- Seguridad Laboral: Equipos de Protección Individual y Vestuario Laboral
- Recuperación y Medio Ambiente: Servicios de lavado industrial y alquiler de vestuario laboral
- Servicios logísticos (Almacenaje en instalaciones propias para clientes, gestión de almacenes in plant, servicios MRO, gestión de material promocional, máquinas expendedoras, etc...)
- Fabricación piezas auto: Especialidad en piezas de cuero

Otros datos de interés

La empresa cuenta con los prestigiosos sellos ISO 9001:2000, iso 14000, reconocimientos en materia de RSE, Fundación, Centros Especiales de Empleo, etc

Descripción del puesto

Motivo por el que se pretende cubrir el puesto

Su principal función laboral es la captación y fidelización de clientes en el mercado alemán, velando por los criterios de calidad y buen servicio, dentro del marco de procedimientos y normativas comerciales establecidas por la dirección comercial en España para conseguir los objetivos de venta y la satisfacción del cliente.

Misión del puesto

Responsable de gestionar la unidad de negocio en el sur de Alemania. Comercializar los productos en el territorio alemán, que tienen por destino los fabricantes de primeros equipos del sector automoción.

Principales clientes en el país: Volkswagen AG, Audi AG, Daymlier AG, Adam OPEL, Porsche AG, PFW Aerospace AG, Polytec, etc...

Funciones

Reportando a la Dirección en España a través del departamento de Controlling ventas internacional, se encargará del funcionamiento de la unidad de negocio en Alemania, asegurando los estándares de calidad y productividad establecidos por la compañía.

Crear, planificar y dirigir la política de promoción y venta en el mercado alemán, así como la estrategia comercial.

Analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones que permitan aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía.

Supervisión y acción directa sobre los principales clientes en Alemania.

Trasladar el concepto de negocio en España al mercado alemán, como suministrador global en materia de protección para la industria.

Su principal función laboral será la búsqueda y mantenimiento de grandes clientes, atendiendo sus necesidades y proponiendo adaptaciones o desarrollos de productos ya existentes,

Coordinación de todas las funciones relacionadas con la gestión de un Contrato Global
Clave: análisis de las necesidades del cliente, gestión comercial, asesoramiento técnico, compras, búsqueda de productos y proveedores, servicio, informes de resultados, propuestas de mejora y auditorías.

Reporta a

Reportará a la dirección general a través del departamento de Controlling ventas internacional.

Relaciones

Marcar con una cruz:

Superiores X

Colegas X

Colaboradores X

Clientes X

Proveedores X

Lugar de trabajo

Stuttgart, München o alrededores

Movilidad geográfica

Si

Disponibilidad para viajar

Zona

Territorio alemán. Visitas a clientes en el sur de Alemania y Hungría

Frecuencia

De lunes a viernes

Disponibilidad para trabajar

Inmediata

Perfil del candidato

Formación Necesaria

Formación técnica/ comercial

Diplomatura /Licenciatura. Aconsejable Comercio Internacional o Economía

Conocimientos de planificación de estrategias comerciales en Alemania

Experiencia

Pensamos en un profesional con experiencia contrastada de un mínimo de tres/cinco años en funciones comerciales (venta de productos, servicios y soluciones) preferiblemente con cierto componente técnico en el sector automóvil o gran industria.

Idiomas

Alemán, español e inglés

Cualidades personales y profesionales

-Profesional con un alto grado de autonomía e iniciativa, con perfil orientado claramente al servicio al cliente.

-Grandes aptitudes para la comercialización de productos y servicios preferiblemente en el sector automoción.

-Estratega, polivalente, orientado al resultado, con elevada capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, iniciativa, excelentes habilidades relacionales y de comunicación

Competencias conductuales

Autonomía

Iniciativa

Prudencia

Orientación al logro y al cliente

Habilidades sociales y de negociación

Visión estratégica

Impacto e Influencia

Espíritu Comercial

Buen comunicador, habituado a trabajar por objetivos y con elevada capacidad de integración

Flexibilidad

Perfil motivacional requerido

Persona con una marcada motivación intrínseca, combinada con un alto grado de responsabilidad y orientación al logro.

Su motivación es el proyecto de futuro y crecimiento con la empresa, trabajando en equipo y velando siempre por la calidad y la satisfacción del cliente.

Condiciones Laborales

Tipo de Contrato, Periodo de Prueba

Indefinido

Período de prueba de tres a seis meses

Jornada Laboral

Completa. De 7.30 a 16.30

Posibilidades de Desarrollo Profesional

Formación

A cargo de la empresa

Interesados enviar CV a Olga: omartin@alkimiaconsulting.com

Responsabilidad Social: ONG Street-heroes Of India (SOI), asociación que recluta profesionales de la salud mental para promover la capacitación y formación en prevención e intervención psicosocial, con el objetivo de ayudar a superar los traumas que han sufrido las niñas, niños y jóvenes en India que viven en riesgo de exclusión social (abuso y explotación).

www.street-heroes.org