

# Anuncio empleo: Técnico Comercial Ganadería

Delegado comercial para la introducción de nuevos productos en ganadería, para filial española de multinacional con fuerte crecimiento del sector ganadero.

## Requisitos:

Estudios:

Se valorará Ingeniería agrónomo o veterinaria y experiencia en el sector ganadero.

Carnet de conducir B.

Conocimientos

- Capacidad de análisis
- Investigación de mercados
- Negociación
- Presentaciones
- Oratoria

Se valorarán conocimientos o relaciones con el mundo animal (veterinaria o ganadería) y experiencia comercial en el sector ganadero

Requisitos mínimos

- Titulación en ingeniería agrónoma o veterinaria
- Carnet de conducir y disponibilidad para viajar.
- Dominio de paquete Office
- Idiomas: inglés mínimo B2.
- Conocimientos y experiencia en venta al sector primario.
- Habilidades personales: Perseverancia. Capacidad de comunicación. Capacidad de trabajo, cooperación, trabajo en equipo y orientación al servicio. Capacidad de organización y planificación. Habilidades de negociación y relación con otras áreas. Perfil proactivo, autónomo, con capacidad de decisión y adaptación al cambio, versátil, empático y polivalente. Ser apasionad@ del mundo del crecimiento personal. Lo más valorado será la actitud, la capacidad de aprendizaje continuo y resolución de problemas, así como la alta orientación a resultados.

## Descripción

Los objetivos serán:

- Investigación de mercado
- Impulsar el posicionamiento estratégico de la compañía a través de la venta de soluciones a los líderes de mercado de acuerdo con los planes de acción. Ejecución de los planes de ventas.
- Detectar y desarrollar oportunidades de mercado a través del conocimiento del mercado, relaciones con los líderes de opinión y principales clientes.
- Implementación de las campañas y planes de lanzamientos a clientes y distribuidores
- Elaborar e implementar presentaciones de producto ante distribuidores y cliente final.
- Gestionar la relación con el mercado, garantizando la implementación de acciones de fidelización y crecimiento.
- Seguimiento postventa.
- Aportar ideas para mejorar la propuesta de valor a clientes y distribuidores.
- Análisis. Orientación a resultados y mejora continua.

La función principal es la consecución de los objetivos de ventas e introducción en el mercado. Sus tareas principales serán:

- Gestionar y administrar la cartera de clientes y las campañas de la compañía con el fin de incrementar la cartera de clientes y su grado de fidelidad. Informarles sobre nuevos productos y eventos.

Entre otras, las funciones serán:

- Creación de relaciones de confianza con líderes de opinión y grandes cuentas.
- Implementación de campañas
- Asesorar a los clientes y facilitar su interlocución con la empresa.
- Asegurar las mejores prácticas.
- Comunicación, negociación, mantenimiento y crecimiento de cartera de clientes
  - Analizar el mercado con el fin de identificar nuevos potenciales clientes.
- Control y gestión de la base de datos de clientes. Mantenimiento de CRM
  - Mantener, ampliar y actualizar la base de datos de clientes existentes y potenciales.
  - Establecer una relación profesional y de largo plazo con los clientes actuales y potenciales.
  - Disponibilidad para visitar los clientes de forma presencial
  - Participar en eventos y congresos nacionales
- Análisis de los resultados.
- Coordinación con el equipo de Atención al Cliente para la implementación y seguimiento de las campañas.
- Coordinación y búsqueda de nuevos socios de negocio para garantizar el crecimiento y penetración en el mercado.
- Asegurar la correcta aplicación de las normas corporativas de imagen y marca.
- Realización presentaciones
  - Presentación de productos en eventos y ante socios y distribuidores. Formación a red de ventas de distribución.

- Realizar reportes sobre campañas realizadas, objetivos, impactos, ventas.
- Soporte técnico-comercial. Proporcionar un servicio de atención al cliente rápido y profesional. Orientación al servicio.

## Se ofrece:

Jornada completa.

Incorporación a un equipo dinámico y de colaboración.

Posibilidades de crecimiento y desarrollo profesional.

Incorporación a nuevo proyecto de empresa consolidada en el mercado.