

Eskaintzaren erreferentzia /
Ref. de la oferta:

**Lon-Com-
144**

UPV/EHUko Enplegu Foroa
Foro de Empleo de la UPV/EHU

BIZKAIKO CAMPUSA



Enpresa-Erakundea / Empresa- Entidad

Lontana Group

Lanpostua / Puesto:

Comercial con aleman

Lantokia / Lugar de trabajo:

Larrabetzu

Egin beharreko zereginak edo eginkizunak / Tareas o funciones a realizar:

1. Planificación y preparación de las visitas a clientes

Planificar, preparar y organizar con apoyo del coordinador y/u otros Comerciales, las acciones comerciales en la cartera de clientes de su zona de responsabilidad, identificando sus necesidades y particularidades, ofreciéndoles ofertas y tarifas que se ajusten a ellas con la finalidad de fidelizar al cliente y conseguir los objetivos definidos.

2. Gestión de las acciones surgidas de las visitas comerciales

Poner en marcha las acciones que surgen de las visitas comerciales, previa puesta en común con el Coordinador, como el lanzamiento y registro de ofertas, pedidos y solicitudes de información, con la finalidad de facilitar el seguimiento comercial y contribuir a los objetivos de venta.

3. Atención a clientes

Atender las necesidades y solicitudes de cliente en relación con la búsqueda de productos, servicios e información, con la finalidad de llegar a los objetivos de venta definidos para su ruta.

3. Control presupuestario y análisis de desviaciones

"Junto con el Coordinador comercial y Comerciales, elaborar planes de acción para analizar y corregir desviaciones de presupuesto, con la finalidad de minimizar las consecuencias."

4. Investigación de mercado

Investigar de nuevas oportunidades de venta, obteniendo información del mercado y de posibles clientes, haciendo informes y benchmarking con la finalidad de alcanzar los objetivos de venta.

5. Apoyo en la definición de condiciones de venta

Eskaintzaren erreferentzia /
Ref. de la oferta:

**Lon-Com-
144**

UPV/EHUko Enplegu Foroa
Foro de Empleo de la UPV/EHU

BIZKAIKO CAMPUSA



Apoyar en la definición de condiciones de venta y la actualización de precios de los productos, con la finalidad de facilitar la actividad comercial. Utilizando las tarifas definidas.

6. Apoyo a las tareas de comercial interno

Apoyar al equipo de comerciales internos en las tareas comerciales y administrativas del día a día, aportando su conocimiento para la resolución de incidencias técnicas.

7. Cumplimiento de procedimientos y estándares internos

Cumplir y velar por el cumplimiento de los procedimientos y estándares internos en materia de calidad, prevención y medio ambiente, impulsando una cultura de la mejora continua, la seguridad y salud en el trabajo, así como con la sostenibilidad medio ambiental.

8. Colaboración inter/intra departamental

Dentro del ámbito de la misión del puesto, apoyar al resto de áreas del Departamento y del Grupo cuando la situación lo requiera

Eskatzen diren betekizunak / Requisitos exigidos:

Conocimientos Técnicos Producto, mercado y clientes, competencia, proveedores, proceso comercial, medios productivos, gestión del metal LME (en función de la LN), componentes del precio, normas técnicas y especificaciones

Habilidades Personales "Creatividad, transmisión de imagen adecuada, optimismo y actitud positiva, perseverancia, curiosidad y capacidad exploratoria, capacidad de análisis y negociadora, resolución de problemas y aportación de soluciones, dotes sociales y capacidad de conectar y crear confianza, control emocional, trabajo en equipo, compañerismo, capacidad analítica y atención al mínimo detalle, afán de logro, proactividad, resiliencia y automotivación.

Capacidad para formar, asertividad, gestión de personas y liderazgo."

Eskaintzen dena / Se ofrece:

Contrato indefinido.

Situación laboral estable.

Remuneración competitiva

Jornadas de teletrabajo

Buen ambiente laboral