



<https://www.linkedin.com/hiring/jobs/4026265719/detail/>

Sobre [HANNA instruments](#)

Multinacional fabricante de equipos de instrumentación para análisis de aguas y alimentos.

Líderes en diseño y fabricación de equipos electroquímicos y fotométricos.

- ✓ Desde su delegación nacional situada en Gipuzkoa, nos caracterizamos por ofrecer un completo servicio a cliente que incluye tanto la parte logística, asesoramiento, laboratorio y asistencia técnica.
- ✓ Somos un equipo joven con carácter innovador y con un muy buen ambiente de trabajo en el que valoramos especialmente la honestidad y el compromiso con el proyecto.
- ✓ Buscamos una persona con iniciativa y buen carácter para integrarse en el equipo, que tenga buen trato con el cliente y cierta orientación comercial.
- ✓ La formación técnica especializada iría a cargo de la empresa, por lo que buscamos una persona que se pueda comprometer a medio-largo plazo.

GESTOR/A COMERCIAL CON FORMACIÓN EN CIENCIAS (QUIMICA, TECNOLOGÍA DE LOS ALIMENTOS, NUTRICIÓN, BIOLOGÍA...)

- Multinacional fabricante de instrumentación para análisis de aguas y alimentos, con sede central en Gipuzkoa
- Eibar, [Guipúzcoa/Gipuzkoa](#) (España)
- Presencial
- Tipo de contrato: indefinido, jornada completa

Requisitos

- **Estudios mínimos**
Ciclo Formativo Grado Superior – Ciencias
Grado Ciencias
- **Idiomas requeridos**
 - Inglés - Nivel Medio
- **Conocimientos necesarios**
 - Gestión técnico-comercial
 - Venta y atención al cliente
 - Asesoramiento técnico
- **Requisitos mínimos**
FP Grado Medio o Superior, en ramas químicas, ciencias ambientales, biología, tecnología de los alimentos, etc..
Dominio de Microsoft Office.
Buen trato con clientes, empatía y profesionalidad.
Capacidad de gestión y orientación al detalle.
Nivel de inglés medio-alto.
Carné de conducir.
Orientación al cliente
Orden y organización personal
Trabajo en equipo y compromiso
Iniciativa y proactividad



Análisis y resolución de problemas
Honestidad y generación de confianza

Descripción

- ✓ Gestión técnico-comercial de backoffice orientada a clientes
- ✓ Atención y asesoramiento técnico comercial a la cartera de clientes asignada
- ✓ Coordinación con delegado de zona para consecución de objetivos de ventas
- ✓ Introducción de ofertas y pedidos en ERP