

CÓDIGO: 1T02C

VACANTE: COMERCIAL TÉCNICO

UBICACIÓN: El Prat de Llobregat, España

ACERCA DE ASE OPTICS EUROPE

ASE Optics Europe es una empresa innovadora y dinámica ubicada cerca de la vibrante ciudad de Barcelona, especializada en óptica personalizada y sistemas ópticos integrados. Nuestros proyectos abarcan el sector biomédico, la industria de instrumentación científica, la defensa y la seguridad, todos interconectados por el papel fundamental de la luz. En ASE Optics Europe fomentamos la innovación y la creatividad, no solo en nuestras soluciones, sino también en nuestro entorno profesional.

RESUMEN DEL PUESTO

Estamos en busca de un Técnico Comercial dedicado y orientado a resultados para unirse a nuestro equipo. En esta capacidad, será responsable de nutrir y mantener relaciones con los clientes, gestionar todo el proceso de ventas desde el inicio hasta la conclusión, y prever con precisión las tendencias de ventas. Su habilidad para identificar y atraer a nuevos clientes potenciales desempeñará un papel vital en la expansión de nuestro alcance en el mercado. Aprovechando su capacidad técnica, comunicará eficazmente las ventajas distintivas de nuestros productos y servicios. El candidato ideal debe tener un conocimiento de las tecnologías ópticas y excelentes habilidades de comunicación para contribuir a nuestra expansión de ventas.

RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

- Supervisar el proceso de ventas mediante procesos establecidos y herramientas como Office u otros programas similares para generar ingresos constantes, establecer prioridades y prever resultados.
- Cultivar nuevos clientes a través de viajes independientes, fomentar relaciones con distribuidores y OEM, y participar en conferencias, exposiciones y eventos industriales.
- Coordinar la participación de la empresa en ferias y eventos industriales.
- Realizar viajes nacionales e internacionales para reuniones con clientes, enlace con representantes y distribuidores, y realizar evaluaciones de clientes.
- Fomentar nuevas cuentas manteniendo y aumenta las existentes.
- Crear propuestas comerciales a medida con ayuda de otros departamentos.
- Colaborar con Operaciones e Ingeniería para impulsar la preparación de propuestas, cotizaciones y soporte al cliente.
- Negociar contratos con clientes para garantizar el valor mutuo.
- Desarrollar planes y objetivos de ventas anuales basados en análisis de mercado y propuestas de valor de la empresa.
- Generar y entregar presentaciones en PowerPoint para clientes o grandes grupos para ampliar la base de clientes.
- Proporcionar actualizaciones de objetivos de ventas y otras métricas necesarias al CEO.

REQUISITOS

- Título técnico o experiencia equivalente con más de 5 años en ventas técnicas.
- Experiencia demostrada en la implementación de un proceso de ventas para generar oportunidades y facilitar cierres.
- Educación adicional en negocios, ventas o finanzas.
- Conocimiento del sector de óptica y fotónica.
- Disposición para adquirir nuevos conocimientos sobre el sector y sus aplicaciones.
- Habilidades efectivas de comunicación con partes internas y externas; capacidad de pensamiento crítico para proponer soluciones para lograr cierres de ventas exitosos.
- Dominio del inglés escrito y hablado.
- Familiaridad con plataformas CRM u herramientas equivalentes, y uso de redes sociales para impacto en ventas.
- Habilidad para colaborar eficazmente en un entorno de trabajo orientado al trabajo en equipo.
- Elegibilidad para trabajar dentro de la Unión Europea.

BENEFICIOS

- Inclusión en un equipo hábil, motivado y diverso.
- Proyectos interesantes en la vanguardia de los avances tecnológicos.
- Oportunidades de crecimiento profesional dentro de la empresa.
- Empleo a tiempo completo.
- Posibilidad de bonificaciones basadas en el desempeño y otros beneficios adicionales.

Presentación de solicitudes

Los candidatos interesados deben enviar su CV y carta de presentación exclusivamente a través del canal oficial:

- Formulario de solicitud en el sitio web de ASE Optics:

<https://www.aseoptics.com/trabaja-con-nosotros/>

No se considerarán las solicitudes o correos electrónicos recibidos a través de otros canales. Si tiene alguna pregunta sobre el puesto, utilice el formulario proporcionado en la página web.