



El grupo alemán Viessmann es uno de los líderes mundiales en la fabricación de sistemas de calefacción, refrigeración y ventilación para el sector residencial, comercial e industrial.

Viessmann garantiza un clima óptimo y desarrolla sistemas de energía y soluciones de refrigeración inteligentes y sostenibles, para edificios residenciales, industria y comercio. Como empresa familiar en su cuarta generación, piensa a largo plazo. Su propósito: crear espacios de vida para las generaciones venideras.

Esta empresa familiar, fundada en Alemania en 1917, cuenta actualmente con más de 12 700 empleados en 74 países y el volumen de facturación del grupo asciende a 2800 millones de euros. El 54 % de la facturación proviene del extranjero.

El programa completo de Viessmann ofrece soluciones individuales de Climatización con sistemas eficientes y potencias de 1,5 hasta 120 000 kW para todas las áreas de aplicación y todas las fuentes de energía.

Para continuar sus planes de expansión en España, precisa incorporar en su Delegación en Gavá (Barcelona):

## **DELEGADO COMERCIAL- LINEA INDUSTRIAL SECTOR HVAC**

En dependencia de la Dirección Comercial se responsabilizará de la venta del producto Viessmann de la división Comercial (Solar Térmica, Solar Fotovoltaica, Bombas de calor, Ventilación, Calderas de pie, Calderas industriales) en la zona asignada (Cataluña y Aragón). Mantenimiento de la cartera de clientes e incremento de la misma según objetivos asignados. Prescripción de la marca en los canales asignados: Instaladores, propiedades y clientes finales (producto Industrial).

### **Funciones a desarrollar:**

- Captación de nuevas cuentas y mantenimiento de las cuentas existentes de clientes de caldera mediana y grande
- Desarrollo de las negociaciones comerciales
- Alcanzar los objetivos anuales definidos y pactados con la dirección comercial
- Gestión de la actividad comercial de esta línea de producto y de sus mercados: cifras de negocio, márgenes, rentabilidad y desarrollo
- Supervisar la ejecución y el buen fin de los acuerdos comerciales
- Captación, desarrollo y gestión de los proyectos de caldera mediana y grande.
- Presentación y defensa de dichos proyectos ante el cliente.
- Asegurar y supervisar –tanto a nivel corporativo como externo- los servicios de puesta en marcha, asistencia técnica y post venta de las instalaciones de grandes dimensiones.
- Realizar todo tipo de gestiones internas que garanticen la satisfacción del cliente

- Realizar ofertas y registrar la actividad comercial en la aplicación informática corporativa
- Gestionar todas las acciones de marketing encaminadas a posicionar el producto
- Dar soporte técnico-comercial al instalador y/o a las ingenierías.
- Responsabilidad directa sobre los clientes de su zona de actuación
- Apoyo al Departamento de Prescripción interno de Viessmann
- Realizar presentaciones comerciales y jornadas de puertas abiertas con clientes en representación de la empresa
- Disponibilidad para estar en ruta de manera continuada
- Ámbito Comercial: Cataluña y Aragón (prioridad Cataluña)

### **Perfil:**

- Formación mínima: Ingeniería técnica o similar
- Experiencia mínima probada de 5 años en el sector de calefacción/climatización, energías renovables y/o material eléctrico
- Profundo conocimiento del mundo de las grandes instaladoras y del mercado de prescripción (ingenierías y despachos de arquitectura). Valorable propiedades industriales.
- Profundo conocimiento de la competencia y de su oferta de productos
- Clara vocación comercial orientada hacia el trabajo por objetivos y hacia el desarrollo rentable del negocio
- Clara vocación técnica con capacitación para posicionar nuestro producto por encima de los de la competencia a nivel tecnológico.
- Capacidad analítica y estratégica en la gestión comercial: capacidad para elaborar, interpretar y argumentar informes de venta y para implementar la política comercial de la empresa de manera autónoma
- Concepto global de la venta
- Habitado a trabajar en un entorno empresarial de carácter multinacional
- Dominio de herramientas informáticas de gestión comercial así como del paquete Microsoft Office
- Disponibilidad para viajar de manera continuada
- Valorable conocimiento del idioma: Inglés y/o alemán

### **Ofrecemos:**

Incorporación a una multinacional alemana en la vanguardia tecnológica de su sector, contrato indefinido, un paquete salarial compuesto de sueldo fijo + variable, herramientas de trabajo: vehículo de empresa, ordenador portátil, teléfono móvil. Dietas y viajes a cargo de la empresa.

Interesado/as enviar CV a [personal@viessmann.es](mailto:personal@viessmann.es) – Ref. VB BCN