



El grupo Viessmann www.viessmann.es es uno de los líderes mundiales en la fabricación de sistemas industriales, de calefacción y de refrigeración. Esta empresa familiar, fundada en 1917, cuenta actualmente con 12 000 empleados y el volumen de facturación del grupo asciende a 2250 millones de euros.

Con 22 sociedades de producción en 11 países, sociedades distribuidoras y filiales en 74 países y 120 representaciones de ventas por todo el mundo, Viessmann tiene una clara proyección internacional. El 54 % de la facturación proviene del extranjero.

El programa completo de Viessmann ofrece soluciones individuales 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 con nuestros planes de expansión en España y Portugal, necesitamos incorporar en todo nuestro territorio nacional:

Delegados/as Comerciales

Objetivos del puesto:

Responsabilizarse de garantizar la presencia y valoración de los productos de nuestra marca ante cualquiera de los actores implicados en las acciones de venta de productos de nuestra marca (empresas distribuidoras, empresas instaladoras, servicios técnicos...) así como de su posterior seguimiento para asegurar el cumplimiento del objetivo de ventas tanto a nivel de facturación como de unidades, de acuerdo con el plan estratégico de la empresa.

En dependencia de la Dirección Comercial de la División *Residential* ("Doméstico") se encargará de:

Funciones a desarrollar:

- Visitar y asesorar a clientes tanto compradores como no compradores así como de apoyar y promocionar la actividad comercial de nuestros distribuidores y servicios técnicos.
- Reactivación de clientes con retroceso en facturación, búsqueda y captación de nuevos clientes directos o indirectos.
- Realización de ofertas.
- Registro digital de la actividad comercial.
- Mantenimiento, actualización y control de las bases de datos de clientes y de sus formularios y contratos correspondientes.
- Supervisión y control de las condiciones comerciales en cuanto a descuentos, niveles de bondad/riesgo.
- Interacción con la figura del Ingeniero de Ventas para la obtención de nuevos proyectos y para el seguimiento de proyectos ya existentes.
- Interacción con la Oficina Técnica para la búsqueda de la mejor solución tecnológica para nuestros clientes.

- Interacción con departamento postventa, para la búsqueda de la mejor solución a incidencias en los equipos y desarrollo de la postventa en la zona.
- Interacción con el departamento de logística para la coordinación de las entregas y devoluciones de nuestros clientes.
- Actividades de divulgación de la tecnología de Viessmann mediante la:
 - o Participación en ferias y exposiciones.
 - o Impartición de charlas comerciales en nuestros centros de formación, eventos, webinars, etc.
 - o Presencia en actos de relevancia para nuestra marca y/o sector.
 - o Viajes con clientes a fábrica.

Requisitos:

- o Nivel de formación: FP Rama Electrónica o similar.
- o Experiencia mínima de 5 años en puesto de similares características.
- o Conocimiento profundo del sector a nivel comercial.
- o Conocimientos de calefacción, climatización y energías renovables.
- o Conocimientos medios de ofimática.
- o Dinamismo y organización con alta capacidad de trabajo y resolución.
- o Competencias: Negociador/a, organizado/a, autosuficiente, visión de negocio, vocación comercial, vocación de servicio al cliente, empatía, compañerismo, lealtad.

Se ofrece:

- Incorporación a una multinacional alemana en la vanguardia tecnológica de su sector.
- Formación a cargo de la empresa
- Contrato indefinido
- Vehículo de empresa
- Remuneración según valía

Interesados enviar CV a personal@viessmann.es – Ref: “VB” indicando zona de residencia. P. ej. “VB Barcelona” o “VB Sevilla”