

## Area Sales Manager (Germany & UK)

Ref.194656 - 30/04/2025 - Comarca Vallès Oriental

### Descripció de l'oferta

---

Se trata de una nueva posición estable en la que en dependencia del Director Comercial serás responsable de liderar el desarrollo comercial de la empresa en el mercado Alemán y Reino Unido, identificando oportunidades de crecimiento, expandiendo la presencia en el mercado y construyendo relaciones sólidas con los clientes.

### Funcions i requisits de la vacant

---

Ofrecemos una posición como Area Sales Manager (Alemania y Reino Unido) para una empresa italiana de ingeniería mecánica, con sede operativa en la provincia de Barcelona y especializada en productos y soluciones logísticas.

#### MISIÓN

La misión de la posición es liderar el desarrollo comercial de la empresa en el mercado Alemán y en Reino Unido, identificando oportunidades de crecimiento, expandiendo la presencia en el mercado y construyendo relaciones sólidas con los clientes.

#### FUNCIONES

- Gestionar integralmente el proceso de venta consultiva, impulsando la comercialización del catálogo de productos y servicios según las necesidades específicas y características técnicas de los clientes.
- Identificar y analizar oportunidades de negocio a nivel global, estableciendo contacto y captando nuevos prospectos para abrir y desarrollar mercados.
- Realizar visitas comerciales, negociar y formalizar acuerdos que impulsen el crecimiento del negocio.
- Garantizar el seguimiento de las ventas para cumplir objetivos, fidelizando la cartera de clientes activa y promoviendo el crecimiento de las cuentas existentes.
- Elaborar reportes periódicos y controlar los resultados conforme a los objetivos establecidos.

#### REQUISITOS

- Experiencia previa de 4-5 años en el sector industrial y manufacturero, preferentemente en pequeñas o medianas empresas.
- Idealmente, título universitario en Ingeniería o Diploma Técnico (CFGS) en campos relacionados. Se valorará la formación universitaria en ADE, Negocios y Comercio Internacional o similar.
- Mínimo 3 años de experiencia en funciones comerciales similares.
- Dominio del inglés y alemán; el conocimiento de un tercer idioma (preferiblemente francés) será un plus.
- Disponibilidad para viajar aproximadamente el 40% del tiempo.

## Condicions que ofereix l'empresa

---

**Jornada:** Jornada completa

**Horari:** Jornada completa

**Perspectiva de la feina:** Posición estable

**Previsió d'incorporació:** 1 mes

## Estudis

---

És valorable

- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç i Màrqueting
- Cicles Formatius de Grau Superior amb titulació Comerç internacional
- Grau amb titulació Empresa internacional
- Grau amb titulació Administració i Direcció d'Empreses

## Idiomes

---

Alemany - C1 - Funcional (Valorable)

Anglès - C1 - Funcional (Valorable)

Castellà - C1 - Funcional (Valorable)

## Professions de la feina

---

Agent comercial

Comercial departament exterior

Export Area Manager

## Experiència laboral

---

És valorable

Experiencia previa de 4-5 años en el sector industrial y manufacturero, preferentemente en pequeñas o medianas empresas.

Idealmente, título universitario en Ingeniería o Diploma Técnico (CFGS) en campos relacionados. Se valorará la formación universitaria en ADE, Negocios y Comercio Internacional o similar.

Mínimo 3 años de experiencia en funciones comerciales similares.

Dominio del inglés y alemán; el conocimiento de un tercer idioma (preferiblemente francés) será un plus.

Disponibilidad para viajar aproximadamente el 40% del tiempo.

**Nivell d'experiència:** Tècnic / Especialista

**Anys d'experiència:** 3 anys

## Carnets

---

B

El vehicle propi es valorable

## Empresa

---

**Sector:** Recursos humans: consultoria - ETT

**Descripció:** Som una consultora de recursos humans especialitzada en selecció de directius, posicions mitges i professionals qualificats. El nostre expert equip de headhunters ofereix serveis de consultoria en RRHH a nivell nacional i internacional per a garantir les necessitats de tots els nostres partners: clients, candidats, proveïdors i col·laboradors.