

SALES ENGINEER

Ref.203761 - 30/07/2026 - Comarca Osona

Funcions i requisits de la vacant

MISSIÓ:

Desenvolupar i ampliar la cartera de clients mitjançant la captació de noves oportunitats i l'obertura de nous mercats, assegurant la correcta definició de requisits del client i la coordinació interna per garantir la viabilitat tècnica, econòmica i productiva de les ofertes.

OBJECTIUS:

- Incrementar el volum d'oportunitats comercials (nous clients i projectes).
- Garantir la correcta elaboració i seguiment d'ofertes comercials.
- Assegurar la viabilitat tècnica i econòmica de les propostes abans de la seva presentació.
- Desenvolupar nous mercats i sectors estratègics per l'empresa.
- Mantenir i desenvolupar la relació amb clients actius.
- Donar resposta als clients en temps i forma segons requeriments.

FUNCIONS:

1. Desenvolupament de negoci i captació:

- Identificar oportunitats de negoci en nous clients, sectors i mercats.
- Prospectar activament (visites, trucades, LinkedIn, fires, etc.).
- Desenvolupar la cartera de clients potencials.
- Detectar necessitats del mercat i tendències.

2. Obertura de nous mercats:

- Analitzar noves oportunitats geogràfiques o sectorials.
- Donar suport en la definició de l'estratègia comercial amb Direcció.
- Introduir l'empresa en nous clients estratègics.

3. Gestió de clients:

- Gestionar la relació amb clients actius.

- Identificar noves necessitats o projectes dins la cartera existent.
- Assegurar una comunicació fluida i professional amb els clients.

4. Gestió d'ofertes:

- Coordinar la preparació d'ofertes amb PM, compres i altres departaments.
- Assegurar la viabilitat tècnica, productiva i econòmica.
- Fer el seguiment de les ofertes amb el client.

5. Transferència de requisits:

- Recollir i definir els requisits del client.
- Assegurar la correcta transmissió als departaments implicats.
- Garantir que les ofertes reflecteixen correctament aquests requisits.

6. Coordinació interna:

- Coordinar-se amb Project Managers en fase pre-projecte.
- Alinear expectatives del client amb capacitat interna.
- Informar de riscos o limitacions.

7. Seguiment i anàlisi comercial

- Fer seguiment d'activitat comercial (ofertes, visites, oportunitats).
- Analitzar resultats comercials i accions.
- Donar feedback a Direcció Comercial.

IMPRESINDIBLE:

- Formació universitària, preferiblement Enginyeria
- Català, castellà i anglès
- Experiència en àrea comercial, preferiblement en vendes adreçades al sector industrial

PREFERIBLE:

- Experiència en obertura de nous mercats i desenvolupament de negoci
- Coneixements del sector
- Es valorarà positivament conèixer altres idiomes

S'OFEREIX:

- Bon ambient de treball
- Estabilitat laboral

- Retribució fixa+variable
- Cotxe d'empresa (també per a ús particular)
- Formació específica a càrrec de l'empresa
- Flexibilitat horària

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Flexibilitat horària

Perspectiva de la feina: Lloc de treball estable.

Estudis

És imprescindible Enginyeria Tècnica amb titulació Industrial

Idiomes

Català - C2 - Expert (Imprescindible)

Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)

Anglès - C1 - Funcional (Imprescindible)

Professions de la feina

Tècnic/a comercial

Experiència laboral

És imprescindible Experiència en àrea comercial, preferiblement en vendes adreçades al sector industrial

Nivell d'experiència: Tècnic / Especialista

Anys d'experiència: 2 anys

Carnets

B

El vehicle propi es valorable

Altres requeriments

Experiència en obertura de nous mercats i desenvolupament de negoci

Coneixements del sector del plàstic

Es valorarà positivament conèixer altres idiomes

Empresa

Empresa: INTAC VIC S.L.

Sector: Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: RRHH