



LEVEL. UP TO THE MAX.

#Juntos hacia el éxito: únete a nosotros

TÉCNICO COMERCIAL ZONA NORESTE (m/w/d)

Noreste de España (Cataluña, Aragón, Valencia, Islas Baleares)

Como empresa familiar, ofrecemos a nuestros 200 empleados dedicados un entorno de trabajo dinámico. Desde nuestra sede central en Betzigau, una planta de producción adicional en Malta y nuestras oficinas en todo el mundo, proporcionamos soluciones precisas de medición de nivel para silos, tanques y recipientes de proceso. Para reforzar nuestra oficina de ventas en España, buscamos un técnico comercial zona noreste motivado para unirse a nuestro equipo.

TUS TAREAS

Promover y vender sensores de nivel para líquidos y sólidos a clientes industriales

Desarrollar nuevas oportunidades de negocio, mantener y hacer crecer las relaciones con los clientes existentes

Proporcionar asesoramiento técnico y ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes

Preparar ofertas, negociar términos y condiciones y cerrar ventas

Gestionar tareas administrativas y de back-office relacionadas con las actividades de ventas

Colaborar con los equipos internos y la sede central en Alemania

REQUISITOS

Licenciatura en Ingeniería Mecánica, Electrónica o Industrial o un campo relacionado

2-3 años de experiencia en ventas técnicas, idealmente en sensores, instrumentación o tecnología industria

Familiaridad con sensores de nivel y tecnologías de medición de fluidos

Español nativo o fluido e inglés avanzado

Excelentes habilidades de comunicación y negociación

Proactivo, orientado a los resultados y capaz de trabajar de forma independiente en un entorno híbrido

Disponibilidad para viajar dentro de la región; se requiere carnet de conducir válido



LO QUE OFRECEMOS

Entorno de trabajo internacional en una empresa gestionada por sus propietarios con una sólida cartera de productos "Made in Germany"

Modelo de trabajo híbrido, que combina el trabajo a distancia con visitas a los clientes in situ

Jerarquías planas y procesos de toma de decisiones ágiles

Salario competitivo con comisiones basadas en el rendimiento, vehículo de empresa o reembolso de kilometraje

Perspectivas profesionales a largo plazo con oportunidades de crecimiento dentro de la empresa

