

Oferta nº30

Acabamos de crear una empresa de electricidad y estamos buscando un agente comercial que nos ayude a arrancar con más fuerza. Nuestro objetivo es centrarnos sobre todo en clientes industriales, ya que es el sector donde queremos desarrollar la mayor parte de nuestra actividad.
Somos una empresa pequeña, con muchas ganas de trabajar y crecer, pero necesitamos apoyo en la captación de nuevos clientes y en la apertura de puertas dentro del entorno industrial.

Luis Antonio
Molina Llano

Responsable de instalaciones y mantenimiento

http://www.ireastur.es
Santianes, Piloña.
33537, Asturias

+34653013775

antonio.molina@ireastur.es

Oferta nº31

¡ÚNETE A HILTI! Estamos buscando un/a Ingeniero de Ventas muy focalizado/a en el área de prescripción de soluciones técnicas para incorporarse a nuestro equipo de ingeniería. Con residencia en Asturias o Galicia persona seleccionada formará parte del equipo de ingenieros que ofrecen un asesoramiento técnico a nivel regional.

¿Cuáles serán tus funciones?

- Contacto con clientes técnicos, ingenierías, arquitecturas y departamentos técnicos de empresas para ofrecer un servicio completo de asesoramiento técnico al cliente. Se responsabilizará de la gestión de proyectos técnicos a medida involucrando a las áreas de ingeniería de la compañía, áreas de ventas y otros equipos de soporte para presentar los proyectos en tiempo y forma.

Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón



- Realizar visitas al cliente, elaborando y proponiendo soluciones junto con ofertas técnicas y asegurando que el conjunto de clientes descrito incluye la especificación de productos Hilti de manera directa o indirecta teniendo en cuenta las necesidades y requerimientos de los clientes y/o proyectos.
- Soporte a la red de Ventas en la defensa de la oferta técnica/económica ante el cliente
- Asegurar la presencia en Universidades, Asociaciones y Colegios Profesionales.
- Formaciones y seminarios técnicos en empresas y organismos técnicos.
- Realización de cálculos para los clientes ocasionalmente.

¿Qué requisitos debes cumplir?

- Formación: ingeniería técnica o superior, arquitectura técnica o similar.
- Experiencia previa en posición similar.
- Muy valorable experiencia previa en ventas.
- Disponibilidad para viajar frecuentemente a nivel nacional.
- Valorable buen nivel de inglés.
- Orientación a resultados y capacidad de organización.
- Capacidad de trabajo en equipo y de forma autónoma.
- Iniciativa y versatilidad, con ambición para afrontar nuevos retos.

¿Qué puedes esperar? Te proporcionaremos todo lo que necesites para desarrollar tus funciones, incluido un vehículo corporativo y una formación personalizada. Trabajarás con un equipo de gran valor humano y tendrás libertad para gestionar tu propia agenda, lo que te permitirá disfrutar tanto de las relaciones con los compañeros como de una gran autonomía. Deberás asumir una gran responsabilidad al tener tu propia cartera de clientes formada por empresas del sector de la Construcción. Tendrás libertad para elaborar tu propia estrategia para conseguir los mejores resultados. ¡Esfuérzate al máximo y te recompensaremos con excelentes oportunidades de desarrollo tan pronto como estés preparado/a para el siguiente paso!

¿Por qué Hilti? Hilti es el referente mundial en innovación para la construcción, con más de 34 000 personas en 120 países. Nuestro propósito, mejorar el mundo de la construcción, nos impulsa a aprender, crecer y descubrir nuevas formas de marcar la diferencia de forma duradera. Aquí podrá sacar el máximo partido a sus habilidades, colaborará con un equipo global e inclusivo y asumirá desafíos significativos. En Hilti, sus ideas y logros se harán en realidad gracias a la pasión, la determinación y el trabajo en equipo.

Compromiso con la inclusión En Hilti, la inclusión es un pilar fundamental de nuestra



forma de trabajar, liderar y crecer juntos. Tenemos el compromiso de fomentar la diversidad de pensamiento y crear un entorno inclusivo para todo el mundo en cualquier lugar. Trabajamos duro para garantizar que todas las opiniones sean valoradas y que cada miembro del equipo pueda realizar su aportación cuando lo considere oportuno. Gracias a base, podemos fortalecer nuestros equipos, mejoramos los procesos de innovación y el impacto conseguido, para mejorar juntos el sector de la construcción.

¡Envíanos tu CV!

+ información

Oferta nº32

Con sede en Parma, Italia, Chiesi es un grupo farmacéutico y de atención sanitaria internacional centrado en la investigación, con más de 90 años de experiencia. Operamos en 31 países y contamos con más de 7.000 empleados en todo el mundo. Nuestro propósito es mejorar la calidad de vida de las personas, actuando de manera responsable con la sociedad y el medio ambiente. Para ello, investigamos, desarrollamos y comercializamos fármacos innovadores en nuestras principales áreas terapéuticas. Nos enorgullece ser el mayor grupo farmacéutico global en obtener la Certificación B Corp, un reconocimiento a nuestros altos estándares sociales y medioambientales. Somos una empresa fiable que fomenta y promueve un comportamiento transparente y ético en todos los niveles. Creemos que el éxito de Chiesi se basa en las personas y en nuestros sólidos valores y comportamientos compartidos. Nuestra gente marca la diferencia, por lo que es fundamental atraer y retener el talento adecuado que continúe enriqueciendo nuestra cultura y viviendo nuestros valores. En Chiesi, somos una familia global diversa, compuesta por múltiples culturas, géneros, generaciones, etnias, habilidades, identidades sexuales y muchas otras formas de diversidad enriquecedora.

Misión principal: Esta posición tendrá como misión principal el desarrollo y gestión de cuentas de las áreas sanitarias de la zona asignada. Reportando directamente al Area Lead de la BU Respiratorio.

Funciones:



- Promocionar los productos de la empresa ante los médicos y otros profesionales sanitarios para aumentar las ventas y la posición de la empresa en el mercado farmacéutico.
- Planificar y organizar visitas a los médicos del área asignada para alcanzar los objetivos de venta y consolidar la relación de partnership.
- Compartir con los médicos y otros profesionales sanitarios información precisa sobre los productos de la empresa, su composición, efectos secundarios y contraindicaciones.
- Recopilar y analizar información del mercado, competidores y clientes para identificar oportunidades de venta y mejorar la posición de la empresa.
- Mantener y gestionar relaciones con los médicos y otros profesionales sanitarios para consolidar la presencia de la empresa en el territorio.
- Colaborar de forma crossfuncional con otros departamentos de la empresa para implementar estrategias de mejora de experiencia del cliente.
- Participar en eventos, congresos y conferencias del sector farmacéutico para promocionar los productos de la empresa y adquirir nuevos conocimientos.

Principales Stakeholders:

- Médicos de Atención Primaria y especialistas Hospitalarios de Oviedo
- Medical & Patient-centered Solution Partner & MSL
- Marketing Solution Partner
- Otros compañeros de Chiesi que compartan zona
- Compliance & legal
- Customer Service

Requerimientos:

- Experiencia en la zona
- Muy valorable Licenciatura en disciplinas científicas, preferentemente en medicina, farmacia o biología
- Experiencia mínima de 2-3 años como Visitador/a Médico en el sector farmacéutico, idealmente con foco en respiratorio
- Inglés medio

Skills:

- Excelentes habilidades de comunicación y relación interpersonal, con capacidad para establecer relaciones duraderas con los médicos y otros profesionales sanitarios.

Ofertas de representación enviadas por COAC Gijón



- Orientación a resultados, capacidad para trabajar por objetivos y de gestionar de forma autónoma su trabajo.
- Habilidad para el análisis y la resolución de problemas, con capacidad para recopilar y analizar datos para identificar oportunidades de venta.
- Flexibilidad y adaptabilidad, con capacidad para gestionar situaciones de estrés y trabajar en un ambiente dinámico y en continua evolución.
- Fuerte capacidad u orientación a la innovación y multicanalidad.

Localización: Oviedo

Qué ofrecemos: Te unirás a un entorno dinámico, en constante crecimiento, desafiante y a la vez cercano y colaborativo. En Chiesi, creemos firmemente que las personas son nuestro activo más valioso, por lo que invertimos en formación, aprendizaje y desarrollo continuo. Promovemos un entorno laboral de calidad y el bienestar colectivo.

Queremos que nuestra gente venga a trabajar feliz cada día, y sabemos lo importante que es mantener un buen equilibrio entre la vida laboral y personal para rendir al máximo. Por eso, ofrecemos:

Flexibilidad laboral y trabajo en remoto parcial.

Planes de desarrollo profesional y formación continua.

Apoyo en procesos de reubicación.

Asistencia fiscal para empleados internacionales.

Otros beneficios orientados al bienestar de nuestro equipo.

Si buscas un nuevo reto en una empresa líder en el sector farmacéutico, ¡te esperamos en Chiesi!

+ información



Oferta nº33

Comercial - Jobs
comercial-jobs.com

Os dejo el link del anuncio que nos envían desde Comercial-Jobs

Para los candidatos es una buena oportunidad para encontrar trabajo o ampliar representadas y para ellos, este servicio es siempre gratuito sólo por ser colegiados.

Ya sabéis que los colegiados tienen acceso ilimitado a todos los anuncios del portal. Sólo tienen que registrarse como CANDIDATOS desde el portal https://www.comercial-jobs.com . Si ya están inscritos, que accedan como candidatos con su USUARIO (mail) y su CONTRASEÑA.

Los anuncios son los siguientes:

Agentes comerciales sector textil
Alcance: ESPAÑA
https://www.comercial-jobs.com/es_ES/commercial_jobs_oferta/9774

AGENTES COMERCIALES – SECTOR CONSTRUCCIÓN (DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL).
Alcance: ESPAÑA
https://www.comercial-jobs.com/es_ES/commercial_jobs_oferta/9784

Agente Comercial Sector Herrajes y Suministros Industriales
Alcance: ESPAÑA
https://www.comercial-jobs.com/es_ES/commercial_jobs_oferta/9777

Comercial Autonomo para derivados de madera
Alcance: ESPAÑA
https://www.comercial-jobs.com/es_ES/commercial_jobs_oferta/9760