

Delegado/a comercial

[DATAMARS IBERICA SOCIEDAD LIMITADA.](#)

Requisitos

- **Estudios mínimos**
Grado
- **Experiencia mínima**
Al menos 2 años
- **Conocimientos necesarios**
 - [Ganadería](#)
 - [Ventas](#)
 - [Negociación](#)
 - [Presentaciones](#)
 - [Investigación de mercados](#)
 - [Capacidad de análisis](#)
- **Requisitos mínimos**
Titulación en ingeniería agrónoma o veterinaria
 - Carnet de conducir y disponibilidad para viajar.
 - Idiomas: inglés mínimo B2.
 - Conocimientos y experiencia en venta al sector primario.
 - Dominio de paquete Office
 - Habilidades personales: Perseverancia. Capacidad de comunicación, cooperación, trabajo en equipo y orientación al servicio. Capacidad de organización y planificación. Habilidades de negociación y relación con otras áreas. Perfil proactivo, autónomo, con capacidad de decisión y adaptación al cambio, versátil, empático y polivalente.Lo más valorado será la actitud, la capacidad de aprendizaje continuo y resolución de problemas, así como la alta orientación a resultados.

Descripción

Buscamos delegado/a comercial para la introducción de nuevos productos en ganadería para filial española de multinacional con fuerte crecimiento del sector ganadero.

La función principal es la consecución de los objetivos de ventas e introducción en el mercado. Las tareas principales serán:

- Gestionar y administrar la cartera de clientes y las campañas de la compañía con el fin de incrementar la cartera de clientes y su grado de fidelidad. Informarles sobre nuevos productos y eventos.
- o Creación de relaciones de confianza con líderes de opinión y grandes cuentas.
- o Implementación de campañas
- o Asesorar a los clientes y facilitar su interlocución con la empresa.
- o Asegurar las mejores prácticas.

- Comunicación, negociación, mantenimiento y crecimiento de cartera de clientes
o Analizar el mercado con el fin de identificar nuevos potenciales clientes.
- Control y gestión de la base de datos de clientes. Mantenimiento de CRM
o Mantener, ampliar y actualizar la base de datos de clientes existentes y potenciales.
o Establecer una relación profesional y de largo plazo con los clientes actuales y potenciales.
o Disponibilidad para visitar los clientes de forma presencial
o Participar en eventos y congresos nacionales
- Análisis de los resultados.
- Coordinación con el equipo de Atención al Cliente para la implementación y seguimiento de las campañas.
- Coordinación y búsqueda de nuevos socios de negocio para garantizar el crecimiento y penetración en el mercado.
- Asegurar la correcta aplicación de las normas corporativas de imagen y marca.
- Realización presentaciones
o Presentación de productos en eventos y ante socios y distribuidores. Formación a red de ventas de distribución.
o Realizar reportes sobre campañas realizadas, objetivos, impactos, ventas.
- Soporte técnico-comercial.
- Instalación de sistemas Smart - Farming en explotaciones ganaderas.
- Servicio y apoyo postventa de Smart-Farming.
- Formación y apoyo a los distribuidores de Smart-Farming antes y después de la venta.
- Formación en el uso óptimo de las herramientas de Smart-Farming para los equipos de Datamars en España.
- Puesta en marcha, apoyo y seguimiento de pruebas de campo.
- Viajes ocasionales a Irlanda para formación.