



Bussines Development Manager



DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

En Ansotec buscamos una persona con visión estratégica y fuerte orientación comercial para impulsar el crecimiento y la expansión del negocio.

Su misión será identificar nuevas oportunidades comerciales, desarrollar relaciones estratégicas y liderar iniciativas que permitan aumentar la cartera de clientes y proyectos, maximizando el volumen y valor del negocio. Además, tendrá un papel clave en la gestión comercial postventa, fomentando la fidelización y la ampliación de oportunidades con clientes existentes.

RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

- Analizar el mercado para detectar tendencias, oportunidades y necesidades de clientes.
- Realizar estudios de mercado y análisis competitivo para definir estrategias comerciales.
- Diseñar e implementar planes comerciales orientados al crecimiento y expansión de la empresa.
- Establecer objetivos de ventas y desarrollar planes de acción para su cumplimiento.
- Prospeccionar y generar nuevas oportunidades de negocio y alianzas estratégicas.
- Gestionar y mantener una cartera activa de clientes y proyectos.
- Construir relaciones sólidas con clientes actuales y potenciales, ofreciendo soluciones personalizadas de valor.
- Gestionar el ciclo completo de ventas: prospección, negociación, cierre y postventa.
- Colaborar con equipos técnicos, compras y finanzas para asegurar la viabilidad de las propuestas.

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

TÉCNICAS

- Prospección y desarrollo de negocio.
- Gestión integral del ciclo de ventas B2B.
- Análisis de mercado y competencia.
- Elaboración de propuestas y presentaciones comerciales.
- Manejo de CRM y herramientas de gestión comercial.
- Generación de informes y análisis de métricas.
- Gestión de contratos y negociación comercial.
- Manejo avanzado de herramientas ofimáticas.

GESTIÓN

- Planificación estratégica de objetivos comerciales.
- Organización y priorización de cartera de clientes.
- Gestión del tiempo y orientación a resultados.
- Coordinación con equipos multidisciplinares.
- Toma de decisiones basada en KPIs y datos de negocio.

INTERPERSONALES

- Comunicación clara y efectiva.
- Alta capacidad de negociación y persuasión.
- Orientación al cliente y a resultados.
- Adaptabilidad y resiliencia.
- Proactividad y autonomía.
- Capacidad para construir relaciones a largo plazo.

FORMACIÓN Y EXPERIENCIA

- Grado en ADE, Marketing, Ingeniería Industrial o titulaciones afines.
- Formación complementaria en ventas, negociación, CRM o análisis de mercado.
- Experiencia demostrable en ventas B2B industriales y desarrollo de negocio, con cumplimiento de objetivos comerciales.
- Experiencia mínima de 4-5 años en desarrollo de negocio, ventas o gestión de cuentas (preferiblemente en sectores industriales o tecnológicos).
- Disponibilidad para viajar.