



Oferta de empleo

Technical Sales & Business Development



En Ansotec seguimos creciendo y buscamos incorporar una persona para la posición de Technical Sales & Business Development, que nos ayude a impulsar el crecimiento y la expansión de nuestro negocio.

Buscamos un perfil con visión comercial, capacidad para generar nuevas oportunidades y experiencia desarrollando negocio y relaciones con clientes B2B en entornos industriales, con capacidad para comprender sus necesidades y trasladarlas a soluciones técnicas.

¿CUÁL SERÁ TU MISIÓN?

Impulsar el desarrollo de negocio de Ansotec, identificando nuevas oportunidades, desarrollando relaciones comerciales con clientes y participando en la definición de soluciones técnicas adaptadas a sus necesidades.

¿QUÉ HARÁS?

- Analizar el mercado e identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Detectar necesidades de clientes y sectores en los que podamos desarrollar nuevas oportunidades.
- Desarrollar nuevas relaciones comerciales y oportunidades de negocio.
- Gestionar y desarrollar la cartera de clientes y oportunidades comerciales.
- Mantener una relación cercana con los clientes, entendiendo sus necesidades y detectando nuevas oportunidades de colaboración.
- Participar en el proceso comercial, desde la identificación de la oportunidad hasta la negociación y cierre.
- Comprender las necesidades técnicas del cliente y trabajar junto con los equipos de Ingeniería para plantear soluciones adaptadas.
- Preparar y presentar propuestas comerciales y técnicas.
- Coordinarse con Ingeniería, Producción, Compras y Finanzas durante el desarrollo de las oportunidades.
- Participar en la negociación de condiciones comerciales, contratos y acuerdos.
- Realizar seguimiento de oportunidades, proyectos y clientes.
- Analizar resultados e indicadores comerciales y proponer acciones de mejora.

¿QUÉ BUSCAMOS?

- Formación técnica, preferiblemente en Ingeniería Industrial, Ingeniería Mecánica, Ingeniería Eléctrica, Electrónica o similar. Se valorará formación complementaria en gestión comercial o desarrollo de negocio.
- 4-5 años de experiencia en desarrollo de negocio, ventas técnicas, ventas B2B, gestión de cuentas o posiciones comerciales similares.
- Experiencia en entornos industriales, independientemente del sector. Valoraremos especialmente experiencia en sectores como agroindustrial, químico, alimentación, energía, fabricación o similares.
- Experiencia o conocimiento comercial de la zona de Andalucía Oriental y sur de Castilla-La Mancha.
- Capacidad para comprender necesidades técnicas y trasladarlas a soluciones de valor para el cliente.
- Capacidad para desarrollar relaciones comerciales y gestionar clientes de forma autónoma.
- Orientación a resultados, capacidad de análisis y visión de negocio.
- Buenas habilidades de comunicación, negociación y presentación.
- Disponibilidad para realizar viajes y visitas comerciales de forma recurrente.

¿QUÉ OFRECEMOS?

- Salario fijo + variable vinculado a objetivos comerciales.
- Vehículo de empresa para el desarrollo de la actividad comercial.
- Teléfono y ordenador de empresa.
- Modalidad principalmente en teletrabajo, con visitas recurrentes a clientes y a las oficinas de Ansotec en Huétor Tájar (Granada).
- Zona comercial: Andalucía Oriental y sur de Castilla-La Mancha.
- Plan de desarrollo profesional y posibilidades de crecimiento dentro de la compañía.
- Incorporación a una empresa tecnológica en crecimiento, con participación directa en el desarrollo y expansión del negocio.

Si tienes experiencia en venta técnica y desarrollo de negocio en entornos industriales y te motiva identificar oportunidades, entender las necesidades del cliente y convertirlas en proyectos, nos gustaría conocerte.

ENVÍANOS TU CANDIDATURA Y HABLAMOS.