

IBC SOLAR es un mayorista líder y proveedor global de soluciones y servicios fotovoltaicos y de almacenamiento de energía, presente en el Mercado desde el año 1982.

Precisamos incorporar con efecto inmediato a un/a

KEY ACCOUNT MANAGER en Madrid, para España y Portugal

Integrándose en el Departamento Comercial.

Empresa: IBC SOLAR AG
Ubicación: Madrid
Área: Solutions International, Departamento Comercial

Reportando al Director Comercial, ejecutará las tareas de gestión de las ventas, contratos, cuentas y clientes.

Sus funciones:

- Gestión integral de los clientes asignados.
- Atención personalizada a los clientes estratégicos.
- Incremento de las ventas y de la cuota de mercado
- Creación y negociación de ofertas y contratos con los clientes
- Supervisión de todo el proceso de Ventas
- Ofrecer asesoramiento y soluciones a medida a los clientes para generar relaciones a largo plazo
- Incrementar el número de clientes estratégicos y consolidar a los existentes.
- Desarrollo de negocio según la estrategia de la compañía
- Análisis de mercado
- Implantación y puesta en marcha de las estrategias de venta
- Asistir a eventos y ferias con el objetivo de posicionar a la compañía, incrementar el volumen de negocio y de cierre de acuerdos o contratos.
- Especialización en el mercado fotovoltaico para detectar oportunidades de negocio.

¿Quiere trabajar con nosotros? Puede hacer realidad sus expectativas profesionales en una empresa de ámbito internacional. Buscamos a una persona con

- Experiencia comercial sólida en ventas B2B con una clara orientación al cliente
- Excelente trato interpersonal y con clientes. Experiencia probada en Gestión de Cuentas
- Acostumbrado de trabajar por objetivos
- Experiencia mínima en el sector FV: 2 años
- Necesario formación técnica o conocimiento del mercado FV
- Facilidad para crear y mantener relaciones de negocios sólidas y duraderas con altos cargos de nuestros clientes (se valorará cartera de clientes existente)
- Habitudo al uso de sistemas ERP/CRM como Dynamics 365
- Ingles C1
- Carnet de conducir. Disponibilidad para viajar
- Competencias clave: Persona con actitud positiva e iniciativa, gran capacidad de comunicación, orientada a resultados, visión global del negocio, con amplios conocimientos técnico-comerciales y capacidad de negociación.

Le ofrecemos trabajar con los mejores profesionales del sector en un entorno dinámico y global:

- Trabajo estable: contrato indefinido después del periodo de prueba
- Salario a convenir según valía de candidatos
- Horario de lunes a viernes
- Futuras responsabilidades como Sales Área Manager

Envíe su currículum aquí info@ibc-solar.es