

Forme parte de la familia Hofmann -
Tu próximo trabajo:

Gerente de Ventas Externas

¿Qué te espera como Gerente de Ventas de Campo / Gerente de Ventas Regional (m/f/d) en Hofmann Mess- und Auswuchttechnik?

Queremos expandir aún más nuestro equipo de ventas en la región centro-norte de los Estados Unidos. ¿Buscas un entorno laboral inclusivo donde el apoyo mutuo y la colaboración sean primordiales? ¿Te apasiona desarrollar soluciones técnicas junto a los clientes? ¿La satisfacción del cliente es tu máxima prioridad? ¿Te gusta viajar y construir relaciones comerciales a largo plazo? Entonces, el mundo de la tecnología de equilibrado podría ser el desafío adecuado para ti. Si respondes afirmativamente a estas preguntas, esperamos conocerte.

Descripción general del puesto

El enfoque de este puesto radica en la atención al cliente y la determinación del alcance básico de suministro y servicios para maquinaria nueva, sistemas portátiles y proyectos de modernización o actualización. El Gerente Regional de Ventas (RSM) es responsable de la venta de maquinaria nueva (New Machine Sales, NMS), cumple o supera los objetivos de ventas establecidos por el Gerente de Ventas (SM) y amplía continuamente la base de clientes dentro de la región de ventas asignada.

Condiciones marco

- Lugar de trabajo: trabajo de oficina y actividad de viajes
- Horas de trabajo: Mínimo 40 horas por semana
- Remuneración: Salario fijo más comisión
- Línea de informes: Gerente de Ventas

Sus tareas

- Atención a clientes a través de diversos canales de comunicación, incluyendo visitas presenciales a clientes, conferencias telefónicas y por video, correo electrónico, así como otras vías de comunicación adecuadas
- Captación de nuevos clientes a través de networking, referencias, análisis de mercado y competencia, y otras medidas adecuadas para el desarrollo del negocio.
- Discusión de requisitos técnicos y detalles con clientes para determinar la solución de balanceo óptima.
- Desarrollo de soluciones personalizadas en estrecha colaboración con el departamento de ventas internas y el equipo de ingeniería.
- Creación de ofertas en colaboración con el servicio de ventas interno
- Presentación y discusión de ofertas con clientes
- Seguimiento de todas las consultas de clientes y ofertas presentadas
- Negociación de contratos, así como la obtención y cierre exitoso de pedidos.
- Cumplimiento o superación de los objetivos anuales de ventas personales dentro de la región de ventas asignada
- Participación en ferias especializadas y eventos del sector
- Realización de análisis de mercado y transmisión de hallazgos relevantes al equipo de gestión.
- Informes semanales sobre visitas de clientes, avances de proyectos, perspectivas de éxito y medidas de apoyo necesarias
- Soporte a la gestión de proyectos en pedidos y proyectos en curso según sea necesario
- Disponibilidad para horarios de trabajo flexibles de acuerdo con las necesidades del negocio
- Se requiere actividad de viaje regular

Sus cualificaciones

- Experiencia en ventas de bienes de capital necesaria
- Formación completada, título de asociado o título de licenciatura en un campo comercial, de negocios o técnico
- Al menos tres años de experiencia profesional en el campo de la construcción de maquinaria especial o, alternativamente, al menos cinco años de experiencia profesional en ventas.

Tus habilidades

- Conocimiento técnico de instalaciones industriales, maquinaria y procesos de fabricación
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita
- Enfoque proactivo y creativo para la resolución de problemas
- Alta automotivación, autodisciplina y enfoque constante en la consecución de objetivos de ventas personales
- Capacidad para adquirir conocimientos sólidos de la teoría de equilibrado, así como de máquinas equilibradoras manuales, semiautomáticas y automáticas y diseños de máquinas herramienta.
- Dominio de Microsoft Office, especialmente de Word y Excel

Sus ventajas

- Actividad variada, exigente e interesante
- Espacio para la iniciativa, la creatividad y las soluciones innovadoras
- Buenas oportunidades de desarrollo, remuneración orientada al rendimiento en un ambiente de trabajo agradable con horarios flexibles.
- Promoción individual a través de medidas de formación continua
- Plan de jubilación 401(k) con aportación del empleador
- Seguro médico, dental y de visión
- Cuenta de Ahorros para la Salud (HSA) con contribuciones del empleador
- Cuenta de Gastos Flexibles (FSA)
- Seguro de vida
- Permisos remunerados (Paid Time Off)

¿Hemos despertado su interés?

Entonces esperamos tus documentos de solicitud completos. Por favor, indica tu fecha de inicio más temprana posible.

Persona de contacto:

Michelle Mays

correo electrónico: hr.dept@us.hofmann-global.com

Hofmann Mess- und Auswuchttechnik GmbH & Co. KG
Werner-von-Siemens-Strasse 21
64319 Pfungstadt
germany@hofmann-global.com | +49 (0) 6157 949 0
www.hofmann-global.com