



COMERCIAL JUNIOR

Paterna

LA EMPRESA

GRUPO SEGURA es un grupo industrial dedicado al diseño, desarrollo y fabricación de componentes metálicos para el automóvil, principalmente mediante procesos de estampación y soldadura. Estamos especializados en el desarrollo e industrialización de piezas metálicas para la industria del automóvil, así como en diseño, ingeniería y desarrollo de matrices de estampación.

Los diseños de nuestras piezas, permiten a nuestros clientes fabricar vehículos más seguros y ligeros, y por tanto más ecológicos, contribuyendo a optimizar el consumo de combustible y minimizando el impacto medioambiental.

Desde su nacimiento en 1970 Segura ha mantenido el objetivo de ser un proveedor global, capaz de añadir un valor diferencial a sus clientes. Desde esa fecha Segura no ha dejado de crecer, incorporando progresivamente nuevos productos y tecnologías, lo cual nos ha permitido ser líderes en el diseño y fabricación de componentes de automoción, y uno de los principales proveedores del sector del automóvil.

OBJETIVO DEL PUESTO

El comercial junior tendrá como objetivo promocionar, desarrollar e incrementar las relaciones comerciales de los clientes de la compañía para captar nuevos negocios, incrementando la rentabilidad de la cuenta y reportando al KAM que deberá mantener e impulsar la cartera de clientes prevista.

PRINCIPALES TAREAS Y RESPONSABILIDADES

- Captar nuevos negocios a través del lanzamiento de ofertas comerciales/técnicas para conseguir la adjudicación de nuevas piezas.
- Cerrar las negociaciones de precios de piezas y utillajes y hacer el seguimiento comercial de dichas negociaciones.
- Mantener un vínculo constante con el cliente, así como con el equipo interno de trabajo del Grupo Segura.
- Desarrollar previsiones de ventas, planes estratégicos y mantener actualizado el CMI de los indicadores comerciales.
- Ejercer como administrador del portal on-line del cliente para todas las gestiones necesarias como proveedor, y gestionar accesos.
- Definir junto con el KAM prioridades ante varios proyectos simultáneos.
- Coordinar visitas a / de los clientes.
- Aplicar las especificaciones y condiciones de clientes.
- Realizar un control de las ofertas en proceso y pendientes.
- Gestionar las reclamaciones de impagados
- Apoyar en el análisis de rentabilidad de facturación, y preparación de informes por proyecto.

REQUERIMIENTOS DEL PUESTO

Buscamos un profesional con formación en ingeniería, experiencia mínima de 2 años como comercial en el sector del automóvil, nivel avanzado en Excel, e imprescindible dominio del inglés. Muy valorable nivel de sueco.

Te ofrecemos incorporarte a un proyecto en constante crecimiento, con oportunidades de desarrollo profesional, y posibilidades de participar en proyectos internacionales del Grupo. Remuneración competitiva, negociable en función del perfil del candidato. **Si estás interesado en unirse a nuestra organización, inscríbete en la oferta a través de nuestra página www.fsegura.com**