



Director Comercial / Business Development Manager Sevilla

Será el responsable del exitoso desarrollo y ejecución de la estrategia de ventas de la compañía en Centro Europa.

Reportando directamente al Director General y supervisando el equipo de ventas. Esta posición actúa como representante de la empresa ante los clientes comerciales, asociaciones y otros grupos de la industria.

Funciones principales:

- Responsable del desarrollo y la ejecución de la estrategia de ventas.
- Responsable de alcanzar los objetivos de ventas.
- Colaborar con el Director General para entregar el presupuesto de ventas anual y las previsiones de ventas mensuales.
- Responsable de asegurar mercados están debidamente atendidos.
- Gestionar las cuentas comerciales en el territorio asignado. Anticipándose a las necesidades y ofreciendo soluciones.
- Se ocupa del desarrollo de negocio buscando nuevas oportunidades para la expansión.
- Representar a la empresa ante sus propios clientes y futuros, realizando recomendaciones de los nuevos productos y variedades, y contribuyendo a su comercialización y aceptación en las distintas zonas.
- Reunir información sobre los competidores, los clientes y las tendencias, haciendo recomendaciones al Director General para aprovechar las oportunidades de mercado.
- Colabora con el equipo de marketing en la planificación y ejecución de los planes de publicidad y marketing en las diferentes zonas.
- Responsable de la programación y la gestión de las visitas a la empresa de los clientes existentes y potenciales.

- Asegurar una alta confidencialidad en asuntos sensibles relativos a los clientes y al negocio.
- Representar a la empresa en las reuniones, ferias y eventos de la industria.

Requisitos:

Personales:

- Capacidad de: Dirigir, formar y motivar a su equipo y compañeros.
- Liderazgo. Iniciativa.
- Honestidad, humildad, pasión, y capacidad de aprendizaje.
- Capacidad de priorizar. Escucha activa. Atención al detalle. Analítico.
- Excelentes habilidades de comunicación verbal, y habilidades interpersonales de persuasión, negociación, resolución de conflictos y trabajo en equipo.

Formación universitaria: Ingeniero Agrónomo

Experiencia en venta relacionada con negocios agrícolas. Valorable en negocios de producción y / o de horticultura.

Idiomas: Inglés fluido hablado y escrito (nivel mínimo equipareble a C1).

Dominio de Word, Excel, PowerPoint y Outlook.

Demostrar familiaridad con las culturas europeas y las prácticas comerciales.

Acostumbrado a viajar internacionalmente.

Conocimiento de las prácticas de la industria, leyes de transporte, y disposiciones aduaneras.

Carné de conducir.

Valorable:

Experiencia en los productos, especialmente en berries.

Formación complementaria en Administración de Negocios, Ventas y Marketing, Economía, etc.

Conocimientos técnicos de los cultivos.

Otros idiomas: francés, alemán, italiano, ruso, holandés, polaco, portugués, turco, otros idiomas aplicables.

Interesados enviad vuestro Cv actualizado con la referencia **“Director Comercial / Business Development Manager”** a maria@dalbau.com