



RESPONSABLE DELEGACIÓN Y VENTAS PARA ALEMANIA

PRINCIPALES FUNCIONES

- Desarrollo y mantenimiento del proyecto de apertura de la nueva delegación en Alemania.
- Asegurarse de una correcta implementación y actividad operacional en consonancia con la central.
- Ampliación (prospección - captación -fidelización de clientes nuevos) y mantenimiento de la cartera de clientes asignada.
- Planificación y organización de acciones y visitas comerciales en la zona asignada (+/- 250 visitas al año).

REQUISITOS

- Imprescindible nivel nativo de alemán (oral y escrito) y nivel alto de inglés. Conocimientos de español deseables.
- Persona orientada al cliente y a los resultados. Proactiva, autónoma pero dispuesta a incorporarse a un equipo internacional cohesionado con buen ambiente. Fuerte perspicacia comercial.
- Buenos dotes de negociación y de trato al cliente, habilidades de comunicación oral y escrita. Aptitud a manejar y resolver situaciones conflictivas.
- Se valora experiencia en el sector industrial (automoción, aeronáutica, ferroviaria...) en puesto de administración de ventas, compras, logística, transporte.

SE OFRECE

- Jornada completa.
- Incorporación inmediata.
- Contrato inicial de 6 meses con opción a convertirse en indefinido.
- Salario competitivo con fijo + prima.

LUGAR DE TRABAJO

Frankfurt y sus alrededores (máx. 70 km del aeropuerto de Frankfurt)
Visita de clientes max. 300-400 km desde el lugar de trabajo.

Enviar CV a: cv@htg-express.com

Más información: <http://www.htg-express.com/empleo/>