

# Business Developer Protección Eléctrica

## Tu misión

Como **Business Developer para la gama de Productos de Protección Eléctrica** formarás parte del equipo de **Protección y Control** de la sede en Viladecavalls (Barcelona) y tu misión será, formando parte del equipo de **Márqueting** realizar labores técnico/comerciales para identificar oportunidades de negocio, desarrollar estrategias de crecimiento y fomentar relaciones con clientes clave en el sector de la protección diferencial.

Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de ventas y desarrollo de productos para asegurar la llegada del producto y el cumplimiento de los objetivos de ventas en la familia de protección diferencial. Se busca un perfil técnico (ingeniería eléctrica) con una fuerte orientación hacia la visión del negocio y el cliente OEM. gestionar proyectos, mantener el catálogo y realizar la gestión técnica del ciclo de vida de los productos.

## Tu día a día en Circuitor

- **Identificación de Oportunidades:** Investigar y analizar el mercado para identificar oportunidades de negocio en el sector de la protección diferencial.
- **Desarrollo de Estrategias:** Crear y ejecutar estrategias de desarrollo de negocios para expandir la presencia de la empresa en el mercado nacional e internacional.
- **Relaciones con Clientes:** Desarrollo e introducción de nuevos productos a cuentas clave, manteniendo relaciones sólidas con clientes actuales y potenciales.
  - **Análisis de Mercado:** Analizar las tendencias del mercado para ajustar las estrategias de producto al negocio.
- **Colaboración Interna:** Trabajar en colaboración con los departamentos de ventas y desarrollo de productos para asegurar la alineación de objetivos y estrategias.

## ¿Qué estamos buscando?

- **Formación:** Título universitario en Ingeniería Eléctrica, se valorará formación en Marketing o campo relacionado. Necesario conocimiento de sistemas eléctricos, funcionamiento de la protección diferencial y conceptos técnicos.
- **Experiencia:** Mínimo 2 años de experiencia en desarrollo de negocios, ventas o marketing en el sector de productos eléctricos o similares.
  - **Conocimientos Técnicos:** Conocimiento profundo de productos eléctricos, sus aplicaciones y las necesidades del mercado.
  - **Habilidades de Negociación:** Excelentes habilidades de negociación.
- **Comunicación:** Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita en español y en inglés, francés será un Plus. Capacidad de hablar en público.
  - **Visión del Negocio:** Entendimiento y gusto por la visión del negocio y la gestión de relaciones con los clientes.
- **Disponibilidad para Viajar:** Disponibilidad para viajar según sea necesario para reuniones con clientes y eventos de la industria, tanto a nivel nacional como internacional.

## Valoramos:

- Master o post-Grado en gestión de proyectos o Marketing.
- Experiencia en gestión de proyectos con sistema APQP.
  - Francés (además del inglés).
- Conocimiento en protocolos de comunicación industriales.
- Uso fluido de herramientas de gestión de proyectos, tipo RedMine.

## ¿Cuáles deben ser tus competencias?

- Comunicación.
- Capacidad de aprendizaje.
- Habilidades para la gestión del tiempo y priorización.
  - Planificación y Organización.
  - Gestión de personas.

## ¿Qué te ofrecemos?

- Integrarte en una empresa líder en su sector con un entorno de innovación, altamente cualificado y con un salario competitivo acorde a los valores aportados.
  - Contrato estable.
  - Buen ambiente de trabajo.
- Menú subvencionado con productos saludables y de proximidad.
  - Plan de formación continua.
- Beneficios sociales; opción a seguro médico a un precio muy competitivo.

- Flexibilidad horaria de entrada y salida.
- Viernes salida a partir de las 14h.
- 1 día a la semana de home office.

### Acerca del proceso de selección

- Entrevista inicial con el equipo de HR para conocernos y presentarte la posición.
- Entrevista técnica con el/la Hiring Manager.
  - Entrevista final.
  - Propuesta de incorporación.

Estamos comprometidos/as con la igualdad de oportunidades y con la creación de un entorno laboral inclusivo para todas las personas. Por ello, damos la bienvenida a las candidaturas independientemente de su origen étnico, nacionalidad, género, identidad de género, color, creencias religiosas, discapacidad, orientación sexual, edad o estado civil.