

# Business Developer B2B – Soluciones Tecnológicas para Eficiencia Energética y Renovables

Circuitor es una empresa líder en el sector eléctrico con casi 50 años de presencia en el mercado industrial. Se centran en la gestión de la energía, la protección, la carga de vehículos y la gestión de energías renovables.

Tienen productos para satisfacer toda la cadena de valor del futuro energético: la electricidad.

## Descripción del Puesto:

Buscamos un desarrollador de negocio B2B altamente motivado y con experiencia para unirse a nuestro equipo. El candidato ideal tendrá un sólido conocimiento en productos y soluciones tecnológicas para la eficiencia energética eléctrica y energías renovables. Será responsable de identificar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio, así como de mantener y expandir relaciones con clientes existentes.

## ¿Cuál será tu función dentro de la empresa?

- Identificar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio en el sector B2B
  - Mantener y expandir la cartera de clientes existentes.
- Presentar y demostrar productos y soluciones tecnológicas a clientes potenciales.
  - Elaborar propuestas comerciales y negociar contratos.
  - Colaborar con todo el equipo, para asegurar la satisfacción del cliente.
- Establecer relaciones estratégicas con empresas clave, distribuidores y socios comerciales
  - Mantenerse actualizado sobre las tendencias del mercado y la competencia.
- Trabajar en estrecha colaboración con marketing, servicios, operaciones y finanzas para desarrollar propuestas comerciales adaptadas al mercado B2B.
  - Impulsar la creación de productos y servicios tecnológicos según las necesidades de los clientes.
    - Participar en ferias y eventos del sector.

## Requisitos:

- Experiencia mínima de 3 años en ventas B2B, preferiblemente en el sector de eficiencia energética eléctrica y renovables.
  - Conocimiento técnico en productos y soluciones para la eficiencia energética eléctrica y energías renovables.
  - Experiencia en alguno de los siguientes sectores ( utilities, OEMs, especificación, instaladores e IoT).
    - Habilidades de comunicación y negociación excepcionales.
    - Capacidad para trabajar de manera autónoma y en equipo.
      - Disponibilidad para viajar.
    - Nivel avanzado de inglés (deseable).

## ¿Cuáles deben ser tus competencias?

- Orientación al cliente.
- Personalidad extrovertida, con claras aptitudes comerciales.
- Comprometido y comfortable en ambientes de trabajo en equipo.
  - Aptitudes comunicativas y de negociación.
  - Autonomía en la toma de decisiones.