

Area Sales Manager Europa

Tu misión

Buscamos a un/a **Area Sales Manager Internacional**, con experiencia en mercados internacionales B2B y experiencia en gestión de distribuidores y partners.

El perfil ideal es el de una persona con conocimiento en soluciones eléctricas y/o electrónicas para aplicaciones industriales, capacidad para elaborar estrategias comerciales por país o región y que aporte conocimiento del sector y canales de venta en eficiencia energética, calidad de suministro, movilidad eléctrica o energías renovables.

Se valorará especialmente a personas que tengan conocimiento del sector de las infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos.

Tu día a día

- Definir y ejecutar el plan comercial de los países asignados.
- Gestionar, desarrollar y dinamizar la red de distribuidores y partners.
- Realizar visitas periódicas a clientes estratégicos y cuentas clave.
 - Detectar nuevas oportunidades de negocio y expansión.
 - Negociar acuerdos comerciales y condiciones de colaboración.
- Coordinar acciones comerciales con marketing, producto y soporte técnico.
 - Realizar previsiones de ventas y seguimiento de objetivos.
- Participar en ferias internacionales, eventos y acciones de promoción.
 - Analizar la competencia y tendencias de mercado.

¿Qué estamos buscando?

- Ingeniería Técnica o Superior en Electricidad, Electrónica, Automatización Industrial o similar.
 - Entre 5 y 10 años de experiencia en ventas internacionales B2B.
 - Experiencia demostrada en desarrollo de mercados europeos.
- Valorable experiencia en fabricantes de material eléctrico, energía, automatización o movilidad eléctrica.
 - Inglés nivel alto imprescindible. Valorable otros idiomas en especial Francés.
 - Disponibilidad para viajar frecuentemente por Europa.

Competencias clave:

- Perfil comercial con fuerte orientación a resultados.
 - Capacidad de negociación y cierre de acuerdos.
 - Autonomía en la gestión de territorios internacionales.
- Adaptación a diferentes culturas y entornos empresariales
- Excelentes habilidades de comunicación y presentación.
- Flexibilidad en reorientación de objetivos por zona/cliente en función de la evolución del mercado.

¿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.

- Menú subvencionado con productos saludables y de proximidad.
 - Plan de formación continua.
- Beneficios sociales; opción a seguro médico a un precio muy competitivo.
 - Horario flexible.
 - Viernes intensivo.
- Combinación presencial y trabajo a distancia.

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.

Sobre nuestra compañía

¡La Eficiencia Energética es nuestra razón de ser! Somos una empresa comprometida con la Innovación, el Futuro Energético y con nuestros Clientes y Proveedores. Damos servicio a más de 100 países. Somos Experiencia, Tecnología y Proximidad. ¡Un gran equipo de más de 250 personas ¿Nos acompañas?

[Marca CIRCUTOR](#)

Energías renovables, Recarga inteligente para vehículos, Compensación de energía reactiva y filtrado de armónicos, Protección y control metering, Medidas y control.

Nuestro equipo

Hemos cumplido 50 años de Eficiencia e Innovación. Nuestra central se ubica en Viladecavalls, a 30 min de Barcelona, y contamos con filiales en Argentina, Perú, México y Francia.