OEM'S BUSINESS DEVELOPER

 Tu misión

Como OEM's Business Developer gestionarás y desarrollarás las cuentas clave y fabricantes OEM estratégicos, mediante la creación de relaciones de largo plazo, la identificación de oportunidades de negocio, la negociación de acuerdos comerciales y la coordinación con las áreas internas implicadas, para impulsar el crecimiento rentable, la fidelización de los clientes y el posicionamiento competitivo de la compañía.

 Tu día a día

Gestionar y desarrollar una cartera de cuentas clave (Key Accounts), construyendo relaciones sólidas y de largo plazo con los principales interlocutores de negocio, compras, ingeniería y product management.

Desarrollar e implementar planes de cuenta estratégicos para los clientes asignados, identificando objetivos de crecimiento, nuevas aplicaciones y oportunidades de expansión del negocio.

Negociar contratos, acuerdos marco y planes de colaboración estratégica con clientes clave, garantizando relaciones de largo plazo y el crecimiento sostenible del negocio.

Definir y negociar las condiciones comerciales de los clientes clave, políticas de precios e incrementos tarifarios, asegurando el crecimiento rentable del negocio y el cumplimiento de los objetivos de margen de la compañía.

Identificar, captar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio con fabricantes OEM estratégicos.

Coordinarse con los equipos de Marketing, Product Management, Ingeniería y Ventas para desarrollar propuestas de valor diferenciales.

Realizar seguimiento de proyectos, homologaciones, especificaciones técnicas y fases de industrialización.

Analizar tendencias del mercado, movimientos de la competencia y necesidades emergentes de los fabricantes OEM.

Elaborar previsiones de ventas, pipeline de oportunidades y planes de negocio asociados a las cuentas bajo su responsabilidad.

Representar a la compañía en ferias, eventos y reuniones estratégicas con clientes a nivel Global.

 ¿Qué estamos buscando?

Ingeniería Industrial, Eléctrica, Electrónica, Automatización, Telecomunicaciones o similar

Entre 3 y 5 años de experiencia profesional en posiciones de desarrollo de negocio, gestión comercial, account management o funciones similares en entornos B2B industriales.

Se valorará experiencia trabajando con fabricantes OEM, fabricantes de maquinaria, integradores, cuadros eléctricos, automatización industrial o sectores afines.

Experiencia en la elaboración y seguimiento de ofertas comerciales, negociación de condiciones comerciales y coordinación de oportunidades de negocio con equipos técnicos y de producto.

Valorable participación en proyectos de introducción de nuevos productos, apertura de mercados o desarrollo de cuentas estratégicas.

Acostumbrado a interactuar con interlocutores de diferentes áreas de la organización cliente, incluyendo Compras, Ingeniería, Operaciones y Dirección.

Nivel profesional de inglés para la gestión de clientes y proyectos internacionales.

Fecha creación: 16/11/2026 - CIRCUTOR, SAU se reserva el derecho de realizar cambios técnicos o modificar el contenido/imágenes de este documento sin previo aviso, para mejorar su fiabilidad, funcionalidad, diseño o por otros motivos.
No acepta responsabilidad alguna por los posibles errores, inexactitud o la posible falta de información en el mismo.

Se valorará:

Capacidad para construir relaciones comerciales a largo plazo.

Iniciativa para identificar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio.

Interés por los entornos técnicos e industriales.

Potencial para evolucionar hacia la gestión estratégica de cuentas clave y acuerdos de colaboración con clientes internacionales.

Orientación tanto al crecimiento de negocio como a la rentabilidad de las cuentas gestionadas.

 ¿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?

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.

Fecha creación: 16/11/2026 - CIRCUTOR, SAU se reserva el derecho de realizar cambios técnicos o modificar el contenido/imágenes de este documento sin previo aviso, para mejorar su fiabilidad, funcionalidad, diseño o por otros motivos.
No acepta responsabilidad alguna por los posibles errores, inexactitud o la posible falta de información en el mismo.