

En **STIHL** somos una multinacional alemana líder en la fabricación y comercialización de maquinaria para el sector forestal, agrícola, jardinería y para el sector de la limpieza y construcción, con más de 20.000 empleados en todo el mundo y 5.000 millones de € facturación.

En STIHL fabricamos nuestros productos en siete países con 9 plantas: Alemania, Estados Unidos, Brasil, Suiza, Austria, China y Filipinas. Nuestros productos se venden a través de más de 55.000 tiendas especializadas en más de 160 países.

En España llevamos desde 1985 y disponemos de más de 1.000 puntos de venta en todo el territorio nacional. En estos momentos abrimos proceso para el puesto de **PROMOTOR/A DE VENTAS** que, dentro del área de Ventas, en el departamento de Grandes Cuentas, se requiere el siguiente perfil:

Funciones:

- Realizar acciones comerciales, especialmente demostraciones de producto y recomendaciones de uso, para dar a conocer al público el catálogo de STIHL y sus novedades de producto.
- Generar oportunidades comerciales, ampliando la red de contactos con Empresas y Organismos y expandir la presencia de STIHL en el mercado.
- Canalizar posibles oportunidades a través del área de Grandes Cuentas para contribuir en el desarrollo de nuevos clientes.
- Coordinar y comunicar activamente oportunidades comerciales y situaciones del mercado con los Responsables de Zona y Responsable de Grandes Cuentas.
- Preparar y participar en ferias, presentaciones, formaciones específicas, que se imparten en Distribuidores, Organismos y Empresas.
- Participación en diferentes Eventos STIHL de empresa
- Demostraciones de Producto en el Territorio Nacional
- Reporting y planificación de las actividades
- Asesoría de producto y soporte técnico a distribuidores y clientes
- Cuidado y mantenimiento de los productos a su cargo

Perfil:

Estudios mínimos: FPII Rama Administración / Agraria / Mecánica / Forestal

Experiencia mínima: Min 1 año sector agrario/forestal, industrial. Valorable a nivel comercial, técnico de producto, asistencia técnica.

Idiomas: inglés nivel medio valorable.

Viajes: Imprescindible disponibilidad para viajar el 75% de la jornada. Trabajo de máx. 5 festivos al año (compensables).

Profesional con iniciativa y capacidad de planificación, con facilidad para establecer relaciones interpersonales a todos los niveles. Dinámico/a, perseverante, implicado/a en su trabajo, con capacidad de adaptación ante cambios y resolutivo/a ante imprevistos que puedan ocurrir.

Excelentes capacidades de organización, buenas habilidades informáticas y familiarizado/a con las nuevas tecnologías.

Perfil comprometido/a, sincero/a, con un alto grado de autonomía y resolutivo/a, con buenas habilidades de comunicación verbal y escrita.

Otros:

Conocimiento informático a nivel usuario (Internet, paquete Office, especialmente Power Point, Excel y oneCRM).

Conocimientos de ventas y marketing, formación en atención al cliente, gestión de reclamaciones.

Conocimientos sector agrario-forestal.

Retribución: atractiva remuneración según valía (fijo+variable), beneficios sociales, formación continua.

Para cualquier consulta y envío de la candidatura (curriculum actualizado), pueden ponerse en contacto con: javier.sierrapantoja@stihl.es