

EUROGERM es especialista en investigación, diseño y formulación de ingredientes y auxiliares tecnológicos destinados a la industria de la molinería, panadería, bollería y pastelería, con una fuerte presencia internacional.



Si te sientes atraído por el sector Trigo-Harina-Pan, te gustan los retos, las habilidades interpersonales excelentes y deseas implicarte en el desarrollo de una empresa dinámica, únete a nosotros!

Vacante en Eurogerm Iberia - Director Comercial -

JobRef 665760/001:

Participa en desarrollar nuestra excelencia en el mundo de la panificación y la bollería.

Si quieres dar un paso adelante en tu carrera profesional, este puesto te ofrece la posibilidad de una progresión de carrera excepcional.

En esta posición estratégica, con dependencia directa del Director General, serás parte integrante de un equipo joven y dinámico y participarás de la preparación de la estrategia de la compañía así como de su ejecución, formando parte del equipo de dirección.

Funciones principales:

- Marcar los objetivos concretos a toda la fuerza comercial a su cargo
- Saber resolver problemas comerciales y/o de marketing
- Tomar decisiones cuando resulte necesario y oportuno
- Establecer prioridades del equipo de ventas y marketing
- Actuar como líder dando ejemplo a toda la estructura de ventas y marketing
- Elaborar las previsiones de ventas
- Motivar al equipo de ventas y dinamizarlos para que consigan los objetivos marcados
- Controlar la labor desempeñada por éstos
- Aportar el feedback del mercado al departamento de Marketing y de I+D
- Establecer la política de precios
- Reportar a dirección general
- Cumplir con la política de márgenes por cada uno de los canales de ventas
- Diseñar las estrategias de ventas y marketing
- Apoyar en la captación y negociación con las Grandes Cuentas, o con los Clientes ya establecidos
- Gestionar la cartera de clientes asignada a Dirección Comercial (grandes cuentas, clientes estratégicos)

Aptitudes:

- Capacidad de trabajo y liderazgo
- Fuerte personalidad con capacidad de manejar la presión
- Mentalidad de trabajo en equipo
- Gestión de talentos
- Habilidades de "Coach"
- Integración con otros departamentos (I+D, Compras, Producción, Calidad....)
- Empatía con los colegas y con los clientes
- Competencia técnica
- Innovación permanente
- Capacidad de adaptación
- Tener visión estratégica
- Asimilación de la situación y manejo y análisis de datos
- Dotes de comunicador (comunicación asertiva)

Se require:

- Diplomado, licenciado o graduado en Ingeniería de los Alimentos, Química o similar y con 3-5 años de experiencia en ventas del sector de la panificación y bollería.
- Dominio del inglés. Conocimiento de francés sería un plus.
- Disponibilidad para viajar a nivel nacional
- Conocimiento de herramientas de trabajo e informática